

Fiducial Gérance

À l'aube de nouveaux développements

Au sein du groupe Fiducial, créé, bâti par Christian Latouche, son président fondateur, Fiducial Gérance incarne le pôle gestion d'actifs. Une entité qui s'oriente aujourd'hui vers l'asset management au service des investisseurs institutionnels et qui poursuit la diversification de son offre avec des ambitions internationales. Sans négliger pour autant sa « majeure » actuelle dans les SCPI mass market de Commerce et de Bureaux. Guirec Penhoat, le président de Fiducial Gérance, et Thierry Gaiffe, son directeur général, présentent les initiatives en cours.



Guirec Penhoat



Thierry Gaiffe

Pourriez-vous rappeler les grandes lignes du Groupe Fiducial ?

Guirec Penhoat : Christian Latouche a développé par pans successifs un leader des services aux petites entreprises dans les métiers du droit, de l'audit, de l'expertise comptable, de la bureautique, de la sécurité et construit un pôle de services financiers autour de 3 axes :

- le conseil financier et la gestion de patrimoine avec le réseau Fiducial Conseil qui accompagne les clients TPE ;
- La banque Fiducial avec une double offre : une banque en ligne pour les TPE et un métier de niche avec la marque THEMIS pour accompagner les entreprises en difficultés ;
- La gestion d'actifs avec Fiducial Gérance.

Le groupe est présent sur tous ces métiers de façon pérenne et a la volonté d'élargir son spectre.

A quel stade se trouve Fiducial Gérance et quelles sont vos intentions stratégiques ?

G. Penhoat : Nous sommes une structure d'une soixantaine de collaborateurs dont le siège social est basé à Paris, et nous gérons un peu plus de 2 Mds€ d'actifs avec une certaine efficacité, semble-t-il, puisque nos Scpi ont obtenu plusieurs prix aux dernières Victoires de la Pierre-Papier pour les performances de leurs TRI. La gestion d'actifs est un métier stratégique à l'intérieur de nos services financiers. Après avoir digéré l'acquisi-

tion d'Uffi Ream (qui était elle-même le fruit de différentes acquisitions), il a fallu intégrer, structurer, revoir la gamme pour aujourd'hui repartir dans une période de développement organique, mais aussi, pourquoi pas, par le biais de la croissance externe. Nous sommes un acteur indépendant et à l'écoute du marché.

Quels sont vos principaux produits ?

Thierry Gaiffe : Dans notre gamme actuelle, Ficommerce représente le véhicule le plus important avec 700 M€ d'encours. Il s'agit d'une Scpi investie essentiellement dans des commerces de pied d'immeubles au

sein des grandes métropoles et dans des retail parks, mais pas sur les formats remis en cause actuellement comme les galeries commerciales et les hypermarchés. Nous sommes sur des typologies de commerces résilients, la preuve étant que nos niveaux d'encaissements au T2 2020 sont de l'ordre de 90 % sur Ficommerce. Et nous avons un deuxième véhicule dans notre arsenal, la Scpi BuroBoutique, investie dans les bureaux et boutiques en régions, qui pèse 400 M€ d'encours et qui est, elle aussi, assez résiliente.

La montée fulgurante du e-commerce vous fait-elle reconsidérer votre positionnement dans le commerce de proximité ?

T. Gaiffe : Bien que l'immobilier de commerce soit décrié aujourd'hui, nous nous inscrivons en faux contre le fait que le commerce local soit mort et nous sommes convaincus qu'il est toujours pertinent d'y investir. Je dirais plutôt que le commerce évolue, tout comme il a évolué quand les hypermarchés sont arrivés au début des années 60. Il est devenu vital aujourd'hui d'avoir une dimension digitale. Le commerce de proximité pur et dur, déconnecté du web, va être de plus en plus compliqué sauf dans des domaines bien





Paris

précis comme par exemple une boulangerie. Mais nous continuons de regarder les boutiques de proximité dans les métropoles et nous avons acheté un retail park de 8 M€, en juillet dernier, à Tours.

On vous dit en phase d'internationalisation sur ce type d'investissements... ?

G. Penhoat : Nous n'avons n'a pas encore de calendrier géographique mais nous avons l'intention de rester opportunistes par rapport au développement européen. La clé dans cette histoire est de pouvoir nous appuyer sur de bons partenaires à l'étranger. Nous avons saisi une opportunité en Suisse avec un partenaire privé, connu et apprécié depuis longtemps.

De quoi s'agit-il et pourquoi ce pays ?

T. Gaiffe : En fait, nous sommes en cours de finalisation d'un premier investissement dans des retail parks autour du lac Léman. Le marché suisse présente des atouts qui le rapprochent de celui de l'Allemagne : les baux y sont plus simples qu'en France et davantage inscrits sur le long terme, la culture économique germanophone est propice, il y a une demande et une profondeur, la fiscalité est intéressante. A la différence de l'Allemagne toutefois, la Suisse ne fait pas partie de la zone euro : il peut donc y avoir un risque de change mais nous estimons qu'il est mesuré.

Quels sont vos choix de diversification dans l'Hexagone ?

G. Penhoat : On peut citer deux orientations : le lancement ou plutôt l'évolution de notre Scpi Pierre Expansion vers la santé et le bien-être au sens large ; et le déploiement du fonds de fonds Fidimmo qui existe depuis deux ans mais qui va monter en puissance. Pierre Expansion va se distinguer d'autres produits du marché en ce sens que nous n'allons pas miser sur des résidences médicalisées et des Ehpad, mais plutôt, toujours dans notre logique immobilière de cœur de ville, sur des laboratoires, des cabinets dentaires, des pharmacies, des résidences seniors en centre-ville, en allant jusqu'à la partie alimentaire bio, les salles de sport bien placées, etc., tout un concept global de santé bien-être. Nous partons d'un socle de 50 M€ d'actifs gérés, déjà investis à plus de

40 % sur la santé, et nous espérons doubler sa taille dans les deux ans.

Pour ce qui est de Fidimmo, quelle est l'idée générale ?

G. Penhoat : Stratégiquement, nous voudrions que Fiducial Gérance apparaisse comme notre marque retail et développer une gamme et une marque Fiducial Asset Management qui nous permette d'adresser mieux les investisseurs institutionnels. Fidimmo a une rentabilité plutôt sympathique, plus proche de 5 % que de 4 %, mais son encours n'est encore que d'une vingtaine de millions d'euros. Nous allons l'ouvrir aux institutionnels avec un positionnement contractuel, investi dans de la pierre-papier sur le marché secondaire (Scpi, Opci, voire foncières cotées...) afin d'aller chercher un peu de rendement supplémentaire dans des périodes de retournement. Nous travaillons à réunir plusieurs investisseurs institutionnels sous forme de club deal pour lui donner une vraie dynamique.

Quelle est votre analyse du marché de bureaux, notamment à travers le prisme Sélectipierre 2 ?

T. Gaiffe : Sélectipierre 2 constitue le troisième véhicule phare de 400 M€ d'encours de notre gamme thématique, investie dans les bureaux parisiens OCA (donc pas à La Défense), avec une typologie d'immeubles plutôt haussmanniens, des taux d'occupation très bons et un patrimoine relativement ancien, car elle résulte de la fusion de trois Scpi créées dans les années 90. Son rende-



Nice

ment de 3,70 % va logiquement être boosté par la politique d'arbitrages réguliers que nous entreprenons pour dégager des plus-values en faisant tourner notre patrimoine. Nous allons être acheteurs au fil de ces arbitrages, ce qui n'était pas forcément le cas ces dernières années. Dans le centre de Paris, il n'y a pas de vacance. Quand une surface de 1.000 m² se libère, elle est relouée immédiatement par quelqu'un qui avait 1.200-1.300 m² auparavant et qui veut réduire la voilure. Le marché est très profond.

Les forêts constituent un de vos « bijoux de famille » : où en êtes-vous de cet actif ?

G. Penhoat : Cela fait plus de 40 ans que Fiducial Gérance entretient des forêts sur tout le territoire métropolitain au travers de groupements fonciers forestiers (GFF). Ils sont au nombre de six et représentent 36 forêts et 5.200 ha. Nous allons lancer un Groupement forestier d'investissement (GFI), baptisé Forecial, qui est en cours d'instruction à l'AMF. Un GFI se distingue d'un GFF en



Pessac

ce qu'il permet de proposer des offres publiques. Ce sera un outil de diversification et de « bien-être », là aussi, puisque les souscripteurs investissent dans un actif tangible, écologique, avec des avantages fiscaux en cas de transmission à leurs descendants. La forêt illustre parfaitement notre positionnement sur le long terme et notre volonté de diversification. Nous avons un savoir-faire historique, une palette, une gamme thématique profonde, différenciée et originale, et nous avons vocation à nous situer sur d'autres métiers de niche complémentaires.


FIDUCIAL
GÉRANCE

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