

IMMOBILIER

Interview

Vision d'une stratégie dynamique

Avec des chiffres record de collecte, le groupe Primonial affiche une croissance soutenue et à deux chiffres. Rencontre avec Laurent Fléchet, son directeur général délégué qui présente les développements à venir.

Investissement Conseils :
Primonial affiche une insolente santé dans un contexte économique tendu. Quelles en sont les raisons ?

Laurent Fléchet : Le contexte est effectivement tendu, mais je pense que nous avons dépassé le point le plus bas. Nous sommes dans une logique de dynamique. Je suis intimement persuadé que le dynamisme appelle le dynamisme, le succès appelle le succès. Nous renforçons constamment notre offre stratégique, nous améliorons la qualité et la pertinence de nos services, nous en créons de nouveaux. Nous affinons nos structures, renforçons et redéployons nos équipes afin de mieux satisfaire nos clients. Concernant les activités d'asset management, nous sommes dans une stratégie multiboutiques, que nous allons continuer de développer, après notamment l'intégration de Roche-Brune Asset Management et d'AltaRocca.

IC : *Parlez-nous du secteur de la pierre-papier.*

L.F. : Nous continuons à développer l'immobilier qui fonctionne bien, puisque nous sommes devenus leaders en termes de collecte dans le secteur de la pierre-papier. En 2013, nous avons procédé à 1,3 milliard d'achats, et nous avons analysé plus de douze milliards d'euros de transactions. Notre taille nous permet aujourd'hui de réaliser beaucoup d'opérations « off-market », de pouvoir acquérir des biens de grande qualité, neufs ou très récents, et très bien situés. Cela a également comme conséquence d'éviter la surenchère. Nous pouvons ainsi mettre parfaitement en équation la collecte et les

investissements. Cette maîtrise des prix est également un gage de sécurité pour l'investisseur.

Primonial Reim emploie aujourd'hui trente collaborateurs et gère 3,3 milliards d'euros, trois ans à peine après sa création.

Notre clientèle est parfaitement équilibrée entre investisseurs particuliers et investisseurs institutionnels, à notre plus grande satisfaction.

IC : *Les SCPI répondent-elles aux attentes des investisseurs ?*

L.F. : Nos SCPI rencontrent un vif succès. Par exemple, *Primovie*, lancée en octobre 2012, qui investit sur l'immobilier lié à la santé et à la vie (crèches, hôpitaux, cliniques, établissements pour seniors, etc.), atteint déjà 120 millions de capitalisation et réalisé une quinzaine d'acquisitions. Lorsque les rendements (5,10 % pour cette SCPI) sont sensiblement équivalents aux rendements moyens du marché, l'investissement socialement utile est plébiscité par les investisseurs, car il s'agit d'actifs offrant un réel potentiel. Nous développons également *Séréniopierre*, dont la collecte est en hausse, ainsi que *Primopierre* qui va atteindre une capitalisation d'un milliard d'euros, d'ici la fin de l'année. Grâce à une forte collecte, nous pouvons acquérir des immeubles récents et de grande qualité.

IC : *Proposez-vous une offre en immobilier direct ?*

L.F. : Nous disposons effectivement d'une plate-forme d'immobilier en direct qui propose des opérations de démembrement, des investissements sous les dispositifs Malraux, monuments historiques et loi Duflot. Nous collaborons avec de plus en plus de CGPI et souhaitons renforcer les services que nous pouvons leur apporter.



Laurent Fléchet,
directeur général délégué
du groupe Primonial.

« Trois ans à peine après sa création, le groupe Primonial gère 3,3 Md€. »

IC : *Parallèlement à l'immobilier, vous avez une importante activité d'asset management. En quoi consiste-elle ?*

L.F. : Toujours dans l'optique de renforcer notre stratégie multiboutique, nous développons trois activités.

Sur la gestion d'actions, tout d'abord, grâce à Roche-Brune qui a intégré le groupe en 2013 et qui représente aujourd'hui une capitalisation de l'ordre de 180 millions d'euros (encours multiplié par trois depuis son intégration au groupe Primonial, il y a un an). Sur la gestion flexible ensuite, au sein de Primonial Asset Management qui dispose d'environ 900 millions de capitalisation ; et sur la gestion des

convertibles enfin grâce à AltaRocca qui a lancé son premier fonds, recueillant déjà plus de 100 millions de collecte.

Il y a ainsi une vraie reconnaissance de la qualité de gestion de nos équipes sur ces classes d'actifs. De nouveaux fonds thématiques sont en préparation.

Enfin, nous étoffons les équipes et nous venons de créer Primonial Investment Manager, une nouvelle plate-forme de moyens, *back* et *middle-office*, à la disposition de nos sociétés de gestion pour mieux les accompagner dans leurs développements.

IC : *Suite au décès prématuré de Patrick Petitjean, le groupe restructure son capital. Quel partenariat avez-vous noué ?*

L.F. : Le Crédit mutuel Arkéa est entré en négociations exclusives en vue d'une participation permettant de maintenir l'indépendance du groupe Primonial, tout en bénéficiant de l'assise d'un acteur reconnu. ■

Propos recueillis par Dominique de Noronha