



# Fiducial Gérance adapte sa stratégie commerce

**Thierry Gaiffe**  
Managing director  
Fiducial Gérance

## Comment s'articule l'offre de Fiducial Gérance ?

A ce jour, nous gérons 1,9 milliard d'euros d'actifs, majoritairement investis dans l'immobilier de commerce. Notre offre répond aujourd'hui à une dynamique initiée en septembre 2016 avec la rationalisation de notre gamme. Cette rationalisation avait pour objectif d'apporter davantage de lisibilité sur notre offre et d'amener nos SCPI à une taille critique tout en mettant l'accent sur quatre thématiques d'investissement. Ainsi, l'ensemble des SCPI de commerce ont été réunies dans la SCPI Ficommerce qui pèse aujourd'hui 670 millions d'euros. Nous avons également fusionné plusieurs SCPI de bureaux parisiens investi dans le quartier central des affaires pour en faire une SCPI unique, Sélectipierre 2. Une troisième thématique a été déployée autour des résidences gérées. Enfin, nous avons retenu une quatrième thématique, diversifiée, dans laquelle on retrouve l'ensemble des thèmes mentionnés et d'autres opportunités repérées sur des segments de marché spécifiques.

## Concernant l'immobilier de commerce, quelle est votre position ?

Bien que l'immobilier de commerce soit décrié aujourd'hui, nous sommes convaincus qu'il est toujours pertinent d'y investir. La mutation observée dans les pratiques commerciales impacte naturellement l'immobilier commercial. On a effectivement changé de paradigme. Alors qu'auparavant le consommateur devait aller dans un commerce pour faire ses achats, le commerce doit aujourd'hui aller au consommateur, quel que soit l'endroit où le consommateur se trouve : chez lui, sur son lieu de travail ou encore en déplacement. Progressivement, le commerce

de masse va disparaître pour laisser la place à un commerce de proximité qui s'intègre ainsi dans le quotidien des gens. La localisation d'un commerce physique se décide aujourd'hui en fonction des flux. La permanence ou la saisonnalité de ces flux décide du caractère éphémère ou pérenne de l'implantation.

## Comment cela se matérialise-t-il ?

Nous passons d'un modèle assez figé avec boutiques et centres commerciaux à une nouvelle approche qui intègre une plus grande diversité de formats, de la petite surface jusqu'au showroom en passant par le *drive*, sans oublier les *flagships* ou encore les magasins éphémères qui profitent de flux saisonniers. Les gares, aéroports ou stations d'autoroute sont désormais pris d'assaut par des franchises alimentaires ou des boutiques éphémères destinées aux gens qui partent en vacances ou aux *commuters* qui se rendent sur leur lieu de travail. Ces lieux peuvent dès lors permettre de procéder à des achats d'impulsion ou, plus simplement, de récupérer une commande passée via un smartphone. Si la montée en puissance du e-commerce a pu faire craindre la disparition du commerce physique, il n'en n'est rien. Demain, l'omnicanal sera le modèle du commerce. Le commerce omnicanal s'appuie sur 3 piliers, les interfaces digitales, les lieux physiques et les services de livraison.

## Votre stratégie d'investissement a donc dû évoluer ?

Nous nous devons en effet d'être plus vigilants, plus sélectifs qu'avant et, avant toute opération, prendre en compte les points de vue de l'ensemble des parties-prenantes qu'il s'agisse des commerçants ou des collectivités locales. Ces acteurs doivent aujourd'hui davantage collaborer

afin d'affiner leur analyse et de bien comprendre l'environnement et la pérennité des projets mis en œuvre. L'approche est désormais plus globale et l'agilité est de rigueur. L'horizon d'investissement doit s'adapter aux mutations. Ainsi, pour Ficommerce, nous avons opéré des arbitrages à hauteur de 50 millions d'euros et cédé des actifs non stratégiques, ce qui nous permet de nous ouvrir également à l'international.



## *Depuis le printemps, un plan d'épargne immobilier avec des versements programmés*

### **Et concernant les bureaux ?**

Avec Sélectipierre 2, dont les encours sont actuellement proches de 400 millions d'euros, nous restons concentrés sur les biens situés dans le quartier central des affaires à Paris. Primée par *Gestion de Fortune* aux Victoires de la Pierre-papier, elle a enregistré la meilleure performance globale sur 10 ans en SCPI Bureaux en capital variable avec un TRI de 13,92 %. Nous sommes aujourd'hui obligés de limiter la collecte sur cette SCPI de niche car nous avons du mal à trouver des nouvelles opportunités d'investissement. Les prix des biens ont augmenté et les rendements ont naturellement été impactés. Il est aujourd'hui plus difficile de trouver des investissements qui ne soient pas dilutifs pour la SCPI.

### **Vous avez récemment initié une offre de multi-gestion. Comment est-elle construite ?**

Depuis avril dernier, nous proposons en effet Fidimmo. Il s'agit d'un fonds de fonds immobilier, dont la valorisation est hebdomadaire et qui prend la forme d'une société civile à capital variable. Non accessible directement au grand public, il est destiné aux assureurs-vie et aux institutionnels, nous l'avons testé pendant 15 mois avec un encours initial de 17 millions d'euros. Les premiers résultats ont été probants avec une performance de quasiment 9 % sur 18 mois.

### **Quel est son univers d'investissement ?**

Ce fonds répond à une stratégie opportuniste. Il peut investir dans tous types d'actifs liés à l'immobilier : SCI, SCPI, OPCI, foncière cotée, fonds de dette immobilière ou encore immobilier en direct. Actuellement à 20 millions d'euros, nous allons graduellement le diffuser auprès des assureurs-vie en étant vigilant aux ratios d'emprise.

### **Vous avez une actualité liée à l'investissement en forêts. Quelle est-elle ?**

Tout à fait. Parallèlement aux SCPI, nous proposons des groupements forestiers. Forts d'une expérience de plus de 40 ans dans ce domaine, nous gérons actuellement 5 200 hectares répartis sur 36 forêts et 6 groupements forestiers. Aujourd'hui, nous capitalisons sur nos savoir-faire respectifs dans le domaine de la forêt et dans celui de la SCPI pour proposer, avant la fin de cette année, un groupement forestier d'investissement (GFI). Ouvert au public, ce nouveau produit d'investissement éco-responsable est l'équivalent de la SCPI mais pour les forêts. Il s'inscrit naturellement dans une dynamique de développement maîtrisée et durable. Il sera géographiquement diversifié sur l'ensemble du territoire français afin de limiter les risques.

### **Vous avez également déployé de nouveaux services pour les épargnants. Quels sont-ils ?**

Nous proposons depuis le printemps un plan d'épargne immobilier qui repose sur des versements programmés. Les investisseurs peuvent acheter des parts de SCPI chaque mois, chaque trimestre ou chaque année selon leurs moyens ou leurs besoins. Cela permet de lisser son investissement en investissant sur des parts des SCPI Ficommerce et Buroboutic dont la valeur est voisine de 230 euros.

### **D'autres projets ?**

Nous étudions la possibilité pour janvier 2020 de verser des dividendes mensuellement, ceci afin de faire coïncider les versements avec les remboursements des investisseurs qui ont eu recours au crédit pour optimiser leur investissement. ●