

IMMOBILIER

Une nouvelle SCPI: Epsilon 360°

Cette SCPI diversifiée « foncièrement opportuniste » investira uniquement en France, à Paris ou en région parisienne, dans les grandes métropoles régionales, mais également dans les villes moyennes dynamiques, selon les opportunités.

Jean-Denis Errard

Epsilon Capital, toute jeune société de gestion de portefeuille basée à Bordeaux, et indépendante, a annoncé le lancement de sa SCPI « Epsilon 360° », ouverte à la souscription depuis décembre 2021. Avec plus de 84 associés fondateurs, pour la plupart du Sud-Ouest, et un investissement personnel de 3 M€ de l'équipe de gestion, Epsilon 360° commence avec une force de frappe de plus de 16 M€ dès l'ouverture du fonds. « Les dix premières acquisitions doivent intervenir entre décembre 2021 et février 2022 avec notamment une crèche, plusieurs commerces de proximité dédiés en particu-

lier à la distribution alimentaire, ou des bureaux et locaux d'activités, situés à travers l'ensemble du territoire », commente Andràs Boros*, président d'Epsilon Capital et co-gérant du fonds. « Parmi la vingtaine de futurs locataires, vous retrouverez de grandes enseignes comme Grand Frais, Carrefour, Auchan, La Vie Claire, Babilou, Marie Blachère, Générale d'Optique, ou encore Action ».

Dédiée à l'immobilier tertiaire au sens large (commerces, santé, bureaux, activité, logistique, etc.) – d'où cette dénomination « 360° » – cette SCPI va suivre « une stratégie d'investissement extrêmement opportu-

niste, sans allocation sectorielle prédéterminée ». Léonard Hery, directeur général et co-gérant du fonds, s'en explique : « Nous souhaitons sélectionner à tout moment les actifs qui présentent le profil optimal en matière de risque, de rendement et de valorisation, indépendamment des effets de mode et des rotations sectorielles du marché ».

La société de gestion va cibler les petites unités généralement entre 1 et 5 M€, « un segment avec de très nombreuses opportunités et moins exposé à la concurrence des grands investisseurs institutionnels », estime Léonard Hery.

« Un produit simple, accessible, responsable et performant »

Nos questions à Andràs Boros*, président d'Epsilon Capital

Tout d'abord, pourquoi avoir quitté Consultim AM en juin dernier, avec votre bras droit Léonard Hery, alors que vous veniez de cofonder cette société de gestion qui a lancé la SCPI Optimale ?

La création de Consultim AM s'inscrit dans un projet entrepreneurial que je portais, d'abord seul, puis avec Léonard Hery, et qui s'est rapidement avéré incompatible avec la stratégie de développement voulu par le groupe Consultim. Avec Léonard, nous avons donc décidé de voler de nos propres ailes.

Vous vous présentez comme une société de gestion indépendante. Qui détient le capital ?

Je détiens 80 % du capital, Léonard Hery 10 %, tandis qu'Arnaud Raimon et Sébastien Hénin en détiennent chacun 5 %. Arnaud et Sébastien sont les dirigeants d'Aliénor Capital, une SGP bordelaise spécialisée dans la gestion actions et obligataire, ainsi que la gestion privée.

Entendez-vous rester indépendant, sans aucun autre actionnaire ?

Je suis ouvert à l'entrée de nouveaux actionnaires si cela permet d'accélérer notre développement, mais je souhaite garder à ce stade le contrôle de la société. Je voudrais également pouvoir associer au capital de futurs collaborateurs d'Epsilon Capital.

Vous annoncez une stratégie opportuniste, alors que la mode est aux thématiques santé et locaux d'activité. Pourquoi ce choix somme toute classique ?

Les thématiques sont à la mode pour de bonnes raisons (des fondamentaux solides), mais cet engouement crée un afflux massif de liquidités alors que l'offre de biens est limitée. Ce qui entraîne inévitablement une hausse des prix et une compression rapide des taux de rendement et ce qui contraint ou va contraindre les opérateurs présents spécifiquement sur ces segments. Or nous ne sommes pas de notre côté dans une logique « de volume » de collecte. Notre objectif est de délivrer de manière pérenne

une performance supérieure à la moyenne du marché. Nous souhaitons donc conserver à tout moment la liberté d'acquérir toutes typologies d'actifs à partir du moment où ils répondent à nos critères de sélection, notamment en matière de rendement. Par ailleurs, les modes, par définition, évoluent...

Vous allez cibler des petites unités, et cela pour une clientèle très retail (à partir de 1000 €). Ce qui va impliquer pas mal de gestion ! Allez-vous gérer vous-même tout cela ?

Nous avons conscience que notre stratégie est exigeante, mais c'est justement là où réside notre valeur ajoutée.

En ce qui concerne notre cible d'investissement, nous avons mis en place une organisation spécifique qui combine l'externalisation des tâches jugées non stratégiques (quittancement par exemple) ou nécessitant un maillage national (suivi technique des actifs) et l'internalisation des fonctions que nous jugeons stratégiques (le sourcing et le

pilotage des due diligence d'acquisition).

En ce qui concerne l'accessibilité dès 1 000 € des souscriptions, notre ambition est d'offrir un produit d'épargne immobilière non seulement responsable et performant, mais également simple et accessible. On peut investir en pleine propriété, en démembrement, en épargne programmée et en réinvestissement des dividendes. Nous avons mis en place une plateforme digitale très complète et très facile d'utilisation permettant la souscription en ligne – aussi bien pour les investisseurs directs que pour les partenaires distributeurs – et le suivi de cet investissement via un espace client. Nous sommes très attachés à conserver en interne (front, middle et back office) la relation avec les distributeurs et les investisseurs, et c'est précisément la digitalisation de nos process qui nous le permet.

Justement, quelle est votre stratégie en matière de distribution ?

D'abord uniquement en direct, via des CGP indépendants ou des réseaux/regroupements de conseillers, ainsi que via des plateformes spécialisées. Puis nous espérons pouvoir nous faire référencer dans des contrats d'assurance vie.

Quels sont vos arguments clés pour convaincre vos distributeurs et les souscripteurs ?

1. Nous pensons que notre modèle de boutique de gestion indépendante, avec des gérants très impliqués – nous-mêmes, associés fondateurs, avons investi 3 M€ – peut susciter l'intérêt des

investisseurs/partenaires.

2. Je le redis, nous proposons un produit simple, accessible, responsable et performant.

3. Nous visons un taux de rendement de 5,5 %, donc un objectif sensiblement supérieur à la moyenne du marché. En 2022, nous pensons pouvoir dépasser cet objectif.

4. Nous souhaiterions faire labelliser le fonds dès ce premier semestre, avec une approche très pragmatique : apporter une démarche ISR à des actifs le plus souvent exclus des politiques ESG car détenus par des investisseurs sans contrainte particulière en la matière.

5. Enfin, nous pensons que notre stratégie d'investissement axé sur des petits actifs français peut présenter une bonne complémentarité aux SCPI gérées par des SGP plus matures, souvent exposées à des actifs – beaucoup – plus gros, plus « prime », et de plus en plus internationalisées.

N'est-ce pas contradictoire de vouloir rester indépendant et de chercher à confier une part de votre collecte à des assureurs vie ?

La distribution en assurance vie n'a aucun impact sur notre stratégie d'investissement. Le taux d'emprise de chaque assureur doit être cohérent, mais il s'agit de toute façon d'un critère primordial pour les assureurs également. De nombreux clients et partenaires souhaitent s'exposer aux SCPI via leur contrat d'assurance vie, il nous semble donc normal de ne pas négliger ce canal.

Les assureurs vie préfèrent clairement aujourd'hui les SCI aux SCPI qu'ils jugent



András Boros (à gauche) et Léonard Hery

moins souples et trop réglementées. Qu'en pensez-vous ?

Il me semble que les deux produits ne sont pas directement comparables car les SCPI sont un produit immobilier « pur », alors que les SCI mixent souvent de l'immobilier direct, d'autres fonds, voire de l'immobilier coté. Par ailleurs, les SC en UC sont des produits de capitalisation, alors que les SCPI sont des véhicules de distribution (même s'il est possible de réinvestir son dividende de façon automatique, qui restera toutefois fiscalisé).

A ce stade de notre développement, nous considérons les SC en UC comme un canal de distribution potentiel supplémentaire pour notre SCPI. Et demain, qui sait, nous pourrions peut-être proposer notre propre SCI « maison » ...

Vous avez d'autres idées de développement !

Nous avons pas mal d'idées pour déployer des stratégies complémentaires à celle de la SCPI Epsilon 360°.

Quelle sera votre politique d'endettement ?

Le taux d'endettement de la SCPI ne peut statutairement dépasser un ratio de 40 %. Nous allons y avoir recours au démarrage du fonds afin de pouvoir proposer immédiatement aux investisseurs un patrimoine diversifié et un risque locatif mutualisé. Puis nous allons revenir rapidement à un taux de l'ordre de 25/30 % (a minima, tant que les taux restent attractifs), donc un niveau comparable avec le levier utilisé par de nombreuses SCPI, y compris quelques gros porteurs du marché. C'est un niveau de levier qui nous semble raisonnable et adapté à notre stratégie d'investissement. ■

**András Boros, HEC, Investment director PAI Partners (6 ans), Directeur Bordeaux de Kaufman & Broad (4 ans), directeur régional Altarea Cogedim (4 ans), puis cofondateur de Consultim AM (2 ans)*

Caractéristiques de la SCPI Epsilon 360°

- SCPI à capital variable. Indicateur de risque 3
- Dividende mensuel
- Entrée en jouissance : le 4^e mois suivant le mois de souscription
- Souscription entièrement digitalisée et décimalisée en épargne programmée (disponible en ligne à compter de 50€ par échéance (mensuel, trimestriel, semestriel, annuel).
- Prix de souscription : 240 € jusqu'en février 2022, puis 250 €
- Minimum de parts : quatre parts, soit 1 000 € pour tout nouvel associé
- Objectif de rendement annuel : 5,5 %
- Rentabilité nette (TRI) : en scénario intermédiaire 17 276 € nets de frais pour 10 000 € investis à horizon de huit ans (7,07 % par an). Coûts totaux de 12 188 € sur huit ans.
- Commission de souscription : 4,8 % du prix de souscription, puis 9,6 % à compter de mars 2022.
- Commission de gestion : 12 % maximum du montant des produits locatifs HT.