

Une vision de l'immobilier

Epsilon Capital, jeune société de gestion de portefeuille basée à Bordeaux, lance son premier véhicule grand public, la SCPI Epsilon 360°. Tout en ciblant des investissements sur la France entière, elle entend bien capitaliser sur son ancrage géographique... Rencontre avec son président, Andràs Boros.

Investissement Conseils : Pourquoi lancer une nouvelle société de gestion ?

Andràs Boros : Epsilon Capital est née du constat que le marché de l'investissement immobilier subit une « course à la taille » : il se concentre de plus en plus entre quelques grands acteurs qui privilégient, d'ailleurs, généralement des opérations de taille importante. Une situation qui laisse selon nous toute sa place à des « boutiques de gestion », très souples et dotées d'une grande réactivité, capables de dénicher des opportunités sur des actifs de taille intermédiaire et de développer des stratégies d'investissement différenciantes, créatrices de valeurs. Je considère qu'une structure à taille humaine nous confère de nombreux avantages : nous pouvons en particulier être très réactifs dans nos décisions d'investissement, ce qui me paraît déterminant dans un marché globalement très concurrentiel. Or la capacité à « bien sourcer » est selon moi la principale valeur ajoutée d'une société de gestion. Nous espérons que notre agilité au service de la performance, notre totale indépendance et notre ancrage régional feront d'Epsilon Capital un partenaire attractif pour les investisseurs et les conseillers.

Vous présidiez l'an dernier Consultim AM, pourquoi cette nouvelle aventure ?

Il s'est avéré que la stratégie de développement du groupe Consultim, avec lequel j'étais alors associé, n'était pas compatible avec le projet entrepreneurial que nous portions, Léonard



Andràs Boros, président d'Epsilon Capital.

Hery et moi-même. Ceci nous a conduits à laisser le soin au groupe Consultim de poursuivre le développement de Consultim AM, et, de notre côté, à lancer notre propre société de gestion, totalement indépendante, ce qui est suffisamment rare sur ce marché pour être souligné. La plupart des sociétés de gestion sont en effet issues ou adossées à des groupes ou des fonds d'investissement. A ce stade, je détiens 80 % d'Epsilon

Capital, tandis que Léonard Hery, ainsi qu'Arnaud Raimon et Sébastien Hénin – les deux dirigeants d'Aliénor Capital, une société de gestion également bordelaise, mais spécialisée, elle, dans la gestion actions, obligataire et privée – détiennent le solde. Je souhaite conserver le contrôle de la structure, mais un élargissement de l'actionariat est envisageable si cela permet de soutenir notre développement.

Votre ancrage local en région Sud-Ouest représente quelles opportunités ?

Nous sommes la première société de gestion de portefeuille spécialisée dans l'immobilier non coté implantée à Bordeaux, et nous comptons bien nous appuyer sur cette particularité pour accélérer notre développement. La proximité est une démarche qui répond à un vrai besoin aujourd'hui, et nous allons donc, dans un premier temps, nous appuyer en priorité sur des investisseurs et des partenaires distributeurs du Sud-Ouest qui, nous l'espérons, seront sensibles à notre histoire et à notre projet. Certains partenaires ont d'ailleurs d'ores et déjà investi dans la SCPI Epsilon 360° en tant qu'associés-fondateurs et ont intégré, non seulement le conseil de surveillance de la SCPI, mais également le comité stratégique de la société de gestion, qui comprend huit membres et dont le rôle est de nous accompagner dans le développement de la société.

Nous avons réussi à fédérer quelque quatre-vingt-quatre associés fondateurs pour cette première SCPI. Des associés majoritairement issus du Sud-Ouest, aux profils très variés : institutionnels, entreprises, familles et personnes privées, qui ont investi dans Epsilon 360°, non seulement parce qu'ils ont adhéré à notre approche entrepreneuriale et à la stratégie d'investissement de la SCPI, mais aussi en raison de cette proximité qui inspire confiance et favorise le dialogue. Treize millions d'euros ont ainsi pu être rassemblés auprès de ces premiers investisseurs, qui s'ajoutent à l'investissement personnel de

“ Nous espérons que notre agilité au service de la performance, notre totale indépendance et notre ancrage régional feront d'Epsilon Capital un **partenaire** attractif pour les investisseurs et les conseillers. ”

à 360°

trois millions d'euros de l'équipe de gestion, un autre facteur qui les a également beaucoup séduits : un apport de ce niveau est en effet un engagement assez inédit en phase de démarrage d'une SCPI, et est de nature à rassurer les investisseurs quant à l'engagement des gérants. Cette base d'associés fondateurs s'avère très structurante pour nous. Au-delà des capitaux confiés pour cette première SCPI, certains investisseurs nous ont d'ores et déjà signalé leur intérêt pour d'autres stratégies d'investissement ou des *clubs deals*.

Quelle sera la stratégie d'investissement d'Epsilon 360° ?

Dès le démarrage, nous disposons donc d'une capacité d'investissement d'environ vingt-cinq millions d'euros, y compris le capital apporté par les associés fondateurs et l'effet de levier. Cette somme, très conséquente pour une SCPI qui se lance, va nous permettre d'illustrer immédiatement notre stratégie d'investissement et d'enclencher rapidement la distribution des acomptes sur dividende.

Nous visons des actifs pesant généralement entre un et cinq millions d'euros. Nous ferons du *picking* afin d'investir au gré des opportunités, sans allocation sectorielle prédéfinie, en sélectionnant nos actifs pour leur capacité à générer des flux locatifs résilients et récurrents dans la durée. Actuellement, nous estimons que les meilleures opportunités se trouvent dans le commerce, notamment les commerces alimentaires de proximité (Grand Frais, Marie Blachère, La Vie Claire...) et ceux liés à la thématique du pouvoir d'achat (*discounters*, formats « bazar »), tant en centre-ville qu'en périphérie. Ce sont des actifs que nous apprécions, et qui présentent l'avantage d'être réversibles dans le temps. Nous recherchons en effet des actifs dont l'usage est pérenne sur le long terme.

Nous sommes également attentifs aux autres segments de l'immobilier tertiaire avec les services en pied d'immeuble (crèches, laboratoires ou centres médicaux), les locaux d'activité, et naturellement le bureau, même si nous restons conjoncturellement très prudents sur cette thématique dans l'attente des répercussions de la Covid sur les stratégies immobilières des entreprises qui ne sont pas encore figées selon nous.

Nous sommes prudents quant aux « effets de mode ». En ce moment, l'afflux massif de liquidités sur les actifs logistiques ou de santé pousse à la surenchère, et donc à la vigilance.

Notre périmètre d'investissement concerne la France entière, un terrain de jeu que nous connaissons bien et sur lequel notre positionnement nous ouvre de nombreuses opportunités, tant à Paris intra-muros, en Ile-de-France, et dans les grandes métropoles régionales que dans les villes moyennes dynamiques de province. Epsilon 360° démarrera avec une dizaine d'actifs en portefeuille avec des acquisitions entre décembre et la fin du premier trimestre 2022.

“ Nous souhaiterions pouvoir **référencer** rapidement la SCPI dans des contrats d'assurance-vie, qui représentent une partie significative de la collecte des SCPI, une alternative attractive aux fonds euros. ”

Pourquoi ce nom et quelles caractéristiques pour cette nouvelle SCPI ?

Le nom « Epsilon » traduit notre appétence pour le *small cap* et l'esprit « boutique ». L'adjonction « 360° » évoque notre vision à 360° de l'immobilier.

Le prix d'une part de la SCPI Epsilon 360° est fixé à 250 €, avec un minimum de quatre parts à la souscription, soit 1 000 €. A noter que ce prix est réduit à 240 € pour toute souscription effectuée avant le 28 février 2022. Epsilon 360° proposera une distribution mensuelle avec un objectif de rendement annuel de 5,50 % et un objectif de TRI entre 6,5 % sur huit ans, compte tenu de l'objectif de réappréciation du prix de la part sur la durée d'investissement recommandée.

Epsilon 360° permet la souscription digitalisée, le réinvestissement de dividendes – avec modulation possible –, l'épargne programmée, mais aussi la souscription en nue-propriété directement en ligne, une option innovante et rendue possible grâce à la contrepartie automatique en usufruit de notre partenaire institutionnel.

Nous souhaiterions également pouvoir référencer rapidement la SCPI dans des contrats d'assurance-vie, qui représentent une partie significative de la collecte des SCPI, une alternative attractive aux fonds euros. Compte tenu de notre dynamique, nous espérons pouvoir entamer rapidement des discussions avec certains assureurs.

Quelles perspectives pour 2022 et au-delà ?

C'est la stratégie d'investissement du fonds – soit dix à quinze « petites » acquisitions par an en France pour ce véhicule – qui doit dicter les objectifs de collecte d'Epsilon 360°, et non l'inverse. La croissance d'Epsilon Capital passera donc également par le lancement d'autres fonds et d'une activité de *club deals*, pour lesquels la demande est très forte. Ces produits devront proposer des stratégies différentes de la SCPI Epsilon 360° de manière à bien diversifier notre offre. Nous pourrions notamment proposer des fonds ou des opérations avec davantage de risque (création de valeurs, effet de levier, etc.) en contrepartie d'un objectif de rendement plus élevé. Mais pour l'heure, nous ne souhaitons pas nous éparpiller et allons nous focaliser sur le lancement d'Epsilon 360°, un véhicule qui a, selon nous, toute sa place au sein d'une allocation diversifiée en venant compléter l'offre existante de SCPI plus matures.

■ Propos recueillis par Elisa Nolet