

Le sur-mesure s'ouvre au gr

Spécialiste de la structuration en OPPCI et en FPCI, Pierre 1^{er} Gestion s'est construit une solide réputation auprès de la clientèle professionnelle et assimilée. La société de gestion étend aujourd'hui son savoir-faire à la clientèle grand public. Les explications de Gérald Prouteau, directeur du développement.

Investissement Conseils : Quelle est la genèse de Pierre 1^{er} Gestion ?

Gérald Prouteau : Pierre 1^{er} Gestion (PPG) est une société de gestion indépendante agréée par l'AMF, depuis octobre 2015, et spécialisée dans la gestion immobilière. Elle a été fondée par Joseph Châtel, ancien cofondateur et directeur du groupe DNCA Finance, et Joël Vacher, lui-même à l'origine de l'éditeur de logiciels pour avocats, *Cicéron*, et du premier fonds OPPCI, Phone Capital, qui a inspiré la naissance de Pierre 1^{er} Gestion. PPG gère aujourd'hui plus de 650 M€ d'actifs. Son démarrage opérationnel s'est concrétisé par le lancement, en mai 2016, de BK OPCI, un OPPCI créé avec le groupe Bertrand et investi dans des immeubles commerciaux de restauration rapide en France, exploités sous l'enseigne Burger King. Avec 312,44 M€ d'actif brut et six-cent-un actionnaires, le fonds affiche une performance cumulée depuis l'origine (30 juin 2016) de +90,34 %, nets de frais de gestion et de fonctionnement hors commission de souscription. Deux ans après BK OPCI, nous lançons, en mai 2018, un second OPPCI, PPG Retail, principalement investi dans des murs de commerces situés en centre-ville ou dans des zones commerciales, avec une prédilection pour les murs de commerces alimentaires, à commencer par ceux de l'enseigne Grand Frais qui représentent la moitié du portefeuille.

L'appétence actuelle pour cette typologie d'actifs faisant monter leur prix, nous élargissons notre spectre d'acquisition aux commerces « essentiels », tout en nous recentrant sur la façade ouest du pays. À titre d'exemple, nous devrions finaliser l'achat d'un cinéma restructuré en salle de sport au cœur d'Orléans. PPG Retail compte près de 152 M€ d'actif brut pour deux-cent-vingt-et-un actionnaires et affiche +30,42 % de performance cumulée depuis l'origine (30 juin 2018). Enfin,



Gérald Prouteau, directeur du développement de Pierre 1^{er} Gestion

nous avons créé, en juillet 2020, le FPCI PPG Hôtel Premier qui investit en murs et fonds de commerce d'hôtels en métropole. Notre stratégie repose sur l'acquisition d'actifs anciens avec des exploitants expérimentés, puis leur rénovation et, si nécessaire, de leur repositionnement en termes d'enseigne. Les premiers actifs acquis dans d'excellentes conditions financières laissent espérer de belles perspectives de valorisation à terme.

Comment vous démarquez-vous sur le marché ?

Créé par des entrepreneurs, Pierre 1^{er} Gestion affirme une dimension entrepreneuriale qui se traduit, notamment, par l'investissement financier de l'équipe aux côtés des investisseurs, de façon durable et dans des proportions relativement importantes selon le véhicule. Ainsi, 10 % de l'actif net de BK OPCI sont détenus par les associés de PPG, 15 % de celui de PPG Retail et 40 % de celui de PPG Hôtel Premier. Il existe donc un fort alignement d'intérêts entre l'investisseur, la société de gestion et, *in fine*, le partenaire distributeur. L'idée de « manufacture » attachée à notre signature témoigne aussi d'un esprit « sur mesure » et d'un savoir-faire, à l'image d'un artisan exigeant qui prévaut à la quête de volume. Par ailleurs, nous veillons à rester agiles et réalisons généralement les investissements avant la collecte, de manière à l'ajuster précisément à nos besoins. Enfin, nous souhaitons rester indépendants le plus longtemps possible.

“ L'idée de « manufacture » attachée à notre signature témoigne aussi d'un esprit « sur mesure » et d'un savoir-faire, à l'image d'un artisan exigeant qui prévaut à la quête de volume. ”

Quelles thématiques d'investissement regardez-vous ?

Particularité de PPG, nous privilégions des secteurs qui vont plutôt à l'encontre des grandes tendances suivies par l'ensemble du marché : la restauration rapide, le commerce et l'hôtellerie « super économique ». Nous recherchons la

and public

performance pour le compte de nos clients et sommes confiants dans les sous-jacents de nos fonds. Par exemple, la restauration rapide a fait la démonstration de sa très grande résilience pendant la crise.

Idem pour l'hôtellerie « éco » ou « super éco » qui a bien résisté en 2020 et qui rebondit plus vite que les autres segments en 2021. Il s'agit d'actifs de périphérie, certes peu glamours et non patrimoniaux, mais qui bénéficient d'une bonne rentabilité grâce à un modèle d'exploitation spécifique et une gestion serrée des coûts. Notre intervention sur les actifs acquis (rénovation des chambres, changement d'enseigne...) a amélioré leur note sur les plates-formes de réservation, et fait progresser les taux d'occupation et le prix moyens des nuitées. Après les dix mois d'exploitation du fonds PPG Hôtel Premier en 2020, dont deux mois de confinement, nous avons terminé l'année avec un compte d'exploitation à l'équilibre, alors même que nous n'avons bénéficié d'aucune aide d'Etat. Quant à savoir si nous avons acheté ces actifs au bon prix, force est de constater que la valeur des biens dans cette classe d'actifs ne baisse pas, tant la résilience de l'hôtellerie « éco » attise la concurrence.

Nous observons aussi l'évolution possible du marché du bureau qui soulève beaucoup d'interrogations. La province, où l'offre est moindre mais le besoin réel, nous intéresse, notamment en centre-ville et à proximité des gares. Mais il nous arrive également de nous positionner en périphérie de Paris, après une réflexion approfondie sur le devenir potentiel de l'immeuble et la valorisation possible du foncier.

Enfin, rappelons les atouts des commerces de périphérie en tant que classe d'actifs : d'une part, une activité qui s'est renforcée à la faveur de la crise sanitaire, contrairement aux commerces de centre-ville, notamment à Paris ; d'autre part, des loyers à la fois cohérents avec leur modèle économique, et offrant une rentabilité attractive pour les bailleurs, particulièrement pour les segments de commerces « premium » et « économique ».

A l'opposé, nous restons éloignés des actifs situés dans les centres de grandes villes, où l'on assiste à des fermetures, des politiques de rationalisation des grandes marques... Même si ces phénomènes n'ont pas impacté les prix, tout porte à croire que ce sera probablement le cas dans les prochaines années. Il sera alors opportun de se tourner à nouveau vers ces actifs.

Réfléchissez-vous à de nouvelles thèses d'investissement ?

Nous avons créé au printemps dernier un *club deal*, PPG Surélévation, qui investit dans des opérations de promotion immobilière de surélévation d'immeubles d'habitation à Paris et en première couronne, en partenariat avec le promoteur spécialisé Atelier parisien de surélévation (APDS). Sur les huit projets de surélévation prévus, six sont déjà très avancés. Le fonds cible une collecte de 4 M€ et vise une marge nette sur le capital

“ Alors que notre offre s'élargit, nous constatons une croissance très nette des **conventions** signées avec les CGP (+ 10 % au mois de juin). L'ouverture à une clientèle grand public devrait encore accélérer ce déploiement. ”

investi supérieure à 20 %, soit un rendement annuel moyen de 10,3 % selon le scénario type établi (souscription 100 000 € en mai 2021, remboursement en mai 2024, trois mois de retard de livraison, décote de 5 % à la revente).

Au-delà des chiffres, ce partenariat illustre notre savoir-faire en matière de projets immobiliers complexes, notamment car les investisseurs bénéficient d'un mécanisme de couverture en cas de marge inférieure aux prévisions.

Ce fonds, qui rencontre un fort succès, devrait être suivi de nombreux autres tant le sujet des surélévations d'immeubles résidentiels répond à une demande démographique évidente, tout en répondant aux enjeux écologiques de la ville de demain.

Vous souhaitez donc vous déployer plus largement dans le résidentiel ?

PPG Surélévation constitue pour nous un premier pas dans le secteur résidentiel. Il en existe de nombreux autres que nous explorons activement : les résidences pour seniors, le démembrement de nues-propriétés ou les opérations de marchand de bien classiques.

S'agissant de notre réflexion sur les opérations de promotion, nous observons que les promoteurs sont aujourd'hui confrontés à des marges de plus en plus faibles et à la difficulté de trouver de l'argent en capital, ce qui les fragilise et les contraint à travailler sur des horizons très courts, peu compatibles avec la réalité d'une opération de promotion immobilière. Il y a une vraie déconnexion entre ce que le marché propose aux investisseurs et les marges réalisées par les acteurs de ce marché. Il est possible de mieux accompagner ces professionnels, dont le métier est plus difficile qu'on le pense souvent.

Comment êtes-vous distribués ?

Nous travaillons exclusivement avec les conseillers en gestion de patrimoine. Ils apprécient notre sérieux et l'historique de performance sur tous nos fonds. Alors que notre offre s'élargit, nous constatons une croissance très nette des conventions signées avec les CGP (nous avons enregistré +10 % au mois de juin). L'ouverture à une clientèle grand public devrait encore accélérer ce déploiement. Nous notons enfin que plusieurs banques privées commencent à s'intéresser à notre travail...

■ Propos recueillis par Elisa Nolet