

Dans la catégorie

des plus grosses sociétés de gestion en termes de capitalisation, les lauréats sont...

La Française REM (6,164 milliards d'euros), Amundi Immobilier (3,4887 milliards d'euros) et BNP Paribas REIM (3,057 milliards d'euros). ■

en montrant leur faculté de résistance dans un environnement d'épargne affaibli et loin d'être concurrentiel ont pu se démarquer, se faire connaître et convaincre. Il n'est pas sûr que les SCPI aient rencontré le même destin si les marchés boursiers n'avaient pas dévissé avant d'être erratiques et si les taux longs n'avaient pas été aussi cramponnés à des niveaux planchers. « Il ne faut pas hésiter à rappeler que depuis 25 ans, les SCPI ont toujours distribué plus de 5 %. Il faut même le marteler, car quel autre produit financier peut se prévaloir du même historique ? », s'interroge Laurent Fléchet.

Alexandre Claudet, directeur général délégué de PERIAL AM énonce une autre raison du succès des SCPI : « Les épargnants ont également pris conscience de la nécessité de se créer des revenus complémentaires une fois à la retraite. L'immobilier est une réponse pertinente à cette problématique patrimoniale mais l'investissement direct n'est pas à la portée de tout le monde en raison du montant du ticket d'entrée, de sa complexité et du temps de gestion qu'il exige. C'est pourquoi, je pense que les véhicules collectifs immobiliers, dont les SCPI font partie, sont aujourd'hui à la croisée des chemins, avec un développement encore plus puissant dans les années à venir ».

Les souscriptions appellent les souscriptions, le succès appelle le succès... Les SCPI, comme tout produit qui voit sa cote monter, n'ont pas échappé à l'effet mou-

Corum Convictions, la première SCPI en termes de rendement en 2013 !



Il y a moins de deux ans, Corum AM avait pris le marché à contre-courant en lançant Corum Convictions. « Nous avons transgressé les codes de l'investissement dans une SCPI en vendant non pas un produit immobilier mais plutôt une performance financière », fait savoir Frédéric Puzin le président de la société de gestion. Les objectifs sont pour le moins ambitieux : un rendement annuel de 6 % et une valorisation des parts comprise entre 1 et 2 % par an, en moyenne sur dix ans. Pour obtenir cette performance Corum Convictions poursuit une stratégie d'investissement très singulière. « Il faut être mobile et travailler en architecture ouverte afin de saisir les opportunités du marché », souligne Frédéric Puzin. Ainsi la SCPI peut investir en zone euro et dans tout type d'actifs : bureaux, commerces, santé, hôtels. Aucun secteur d'activité n'est privilégié. Aucun secteur n'est délaissé. « L'effet vertueux de cette stratégie est que nous ne sommes pas contraints d'acheter sur un marché défavorable aux investisseurs à un instant donné et rien ne nous empêche d'y revenir quand il offre à nouveau de belles opportunités. La conséquence naturelle de cette stratégie c'est une réelle diversification, une diversification à 360° par les profils des locataires, les typologies d'immeubles, les villes, les pays, les pratiques immobilières... et même fiscales », soutient le président de Corum AM. Avant d'ajouter : « Cette très grande diversification est un atout majeur car nous nous exposons moins au retournement potentiel d'un secteur ou d'une zone géographique comme c'est le cas de certaines SCPI dans lesquelles une classe d'actifs est prédominante ». Quelques sociétés de gestion, certainement les plus conservatrices, émettent des critiques très virulentes envers cette nouvelle génération de produit, n'hésitant pas à qualifier Corum Convictions de « SCPI fourre-tout » ou bien encore de « SCPI pouibelle ». Un jugement erroné. « Nous développons un patrimoine de qualité et ça n'est pas une surprise... Corum Convictions n'a pas mis en avant un projet de SCPI « verte ». Nous n'avons pas communiqué sur la constitution d'un patrimoine composé d'actifs neufs ou très récents, et bénéficiant de baux supérieurs à sept ans. Pourtant, fin 2013, toutes ces caractéristiques sont réunies dans son patrimoine car notre liberté nous permet d'investir dans des conditions favorables », argumente Frédéric Puzin. Cette SCPI opportuniste a gagné son pari. Même si les acteurs du marché tiennent à ce qu'on analyse le support sur le long terme, on ne peut occulter que Corum Convictions se place pour la deuxième année consécutive en tête des SCPI à capital variable les plus rémunératrices en 2013 en servant 6,30 % à ses associés. Quant à la valeur de la part, elle s'est appréciée de 2 % au 1^{er} juin 2013. Le véhicule d'investissement est uniquement distribué en direct par les CGPI qui ont collecté l'année dernière pas moins de 77 millions d'euros. « Le marché des CGPI est un marché exigeant. Là aussi les codes ont changé pour les SCPI et il ne suffit plus d'une communication chatoyante pour convaincre les professionnels dans la durée. Cette nouvelle donne est une opportunité. Je considère qu'une jeune société de gestion doit délivrer une performance et une prestation aux meilleurs standards du marché si elle veut espérer développer sa SCPI », fait savoir Frédéric Puzin. A l'heure actuelle il n'est donc pas prévu de lancement de nouveaux produits... Mais la question reste ouverte dans les prochaines années. « Quand année après année les associés, les distributeurs et le marché auront fait le constat que ma proposition est pertinente, j'envisagerai peut-être une nouvelle offre », conclut-il. ■