

# Privilégier des projets à forts

*Fidexi, spécialisée dans l'immobilier de santé et le démembrement de propriété, vient de fêter ses trente ans d'activité. Sa pérennité réside dans sa capacité à faire évoluer dans le temps les solutions d'investissements de ses clients aux côtés des CGP. Emmanuel Charlet, directeur associé, annonce une nouvelle phase de développement.*



Emmanuel Charlet, directeur associé de Fidexi.

**Investissement Conseils: Vous fêtez vos trente ans d'activité. Quelles sont les clés de cette pérennité?**

**Emmanuel Charlet:** Nous sommes nés du constat que l'épargne privée pouvait participer au développement des entreprises en finançant leurs actifs, productifs ou immobiliers, en alternative à des participations capitalistiques. Ce mode d'intervention permet d'optimiser le ratio rendement-risque des investisseurs. Au fil du temps et des différentes législations, nous avons acquis une expertise juridique, fiscale et immobilière forte dans le montage des opérations et apportons une attention particulière à leur sécurisation. Nous intervenons en amont dans le conseil au développement des entreprises, et en aval dans le montage des opérations et la recherche des investisseurs, en partenariat avec les conseils en gestion de patrimoine. Nous avons toujours privilégié des projets à forts enjeux sociétaux qui répondent à des besoins identifiés et durables.

Notre pérennité résulte donc en grande partie de notre capacité à s'adapter, et à accorder notre offre aux besoins des entreprises et des investisseurs. Il est important de souligner que l'investissement de nos clients est conçu pour lui-même s'adapter au contexte économique mouvant, qui est globalement imprévisible.

**Vous avez donc aujourd'hui deux spécialités: le meublé et le démembrement de propriété...**

**E. C.** Nous avons une première offre en location meublée, exclusivement dans le secteur de la santé, qui assure une excellente visibilité à long terme et davantage de sécurité comparativement à d'autres secteurs d'investissement soumis à de nombreux aléas. Encadré par les autorités publiques, ce secteur, divisé en deux grandes catégories – sanitaire (les soins de suite et de réadaptation) et médico-social (Ehpad) – est dynamisé par l'allongement de la durée de vie, l'augmentation de la dépendance, ainsi que par la recherche de soins de qualité et adaptés. Dans ce secteur,

nous externalisons des établissements de soins de suite et de réadaptation (SSR) et des Ehpad. Fidexi travaille depuis vingt-cinq ans avec l'exploitant LNA Santé, un acteur de référence dans la prise en soins des personnes fragilisées. Nous commercialisons entre cinq à huit établissements par an avec un ticket d'entrée aux environs de 180 000 €. Par ailleurs, nous proposons depuis maintenant dix ans des solutions d'investissement en démembrement de propriété. Cet investissement a été trop souvent présenté comme réservé à une clientèle soumise à l'ISF-IFI, et a donc drainé des investisseurs assez haut de gamme, alors que ce produit répond aux besoins d'une clientèle plus large en leur assurant, là encore, une capitalisation à terme et une sécurité indéniabla. Il répond à des attentes

variées en fonction de l'âge des épargnants: se constituer ou sécuriser un patrimoine, préparer sa retraite, transmettre à ses enfants dans des conditions avantageuses ou encore optimiser sa fiscalité.

**Comment faites-vous pour assurer la pérennité des investissements dans les Ehpad et SSR?**

**E. C.** Nous avons plusieurs credo. Le premier, évident mais primordial, est l'emplacement au sein d'un territoire de santé disposant d'une vraie cohérence. Ce lieu choisi par l'exploitant est absolument déterminant. Par exemple, notre programme *les Jardins d'Ennery* [dans le Val-d'Oise, ndlr] illustre la parfaite cohérence de la construction d'un Ehpad et d'un SSR au sein d'un vaste pôle de santé. Le second credo est la taille. Un Ehpad de petite taille ne sera jamais rentable. Nous développons des établissements de grande taille d'environ cent-vingt lits. De surcroît, notre savoir-faire, ainsi que celui de LNA Santé, est de faire évoluer les résidences. Cela passe par des agrandissements, la prise en compte de l'évolution des besoins des occupants et des mises aux normes. Il est nécessaire d'avoir une vision dynamique de son parc immobilier et de prévoir la possibilité des évolutions futures. Par exemple, nous pouvons conserver de la réserve foncière sur un terrain mitoyen en vue d'un agrandisse-

“ Il est nécessaire d'avoir une vision dynamique de son parc immobilier et de prévoir la possibilité des évolutions futures. ”

# enjeux sociétaux

ment. Il nous arrive régulièrement de s'entendre avec les investisseurs sur le financement de l'adaptation d'un établissement valorisant ainsi leur patrimoine. La pérennité de leur investissement est ainsi assurée par la cohérence et l'évolution du projet. Nous tissons ainsi une véritable relation de long terme avec nos clients bailleurs.

## Comment distinguer le bon grain de l'ivraie dans la location meublée gérée ?

**E. C.** Le meublé est certes un beau vecteur d'investissement patrimonial, mais il est important d'être vigilant sur la construction économique du projet. L'équilibre économique est tout aussi important que l'immobilier. Le niveau des loyers doit respecter les ratios prudents. Il faut partir d'abord des chiffres d'exploitation pour déterminer un niveau de loyer acceptable et juste entre les parties, et ce niveau de loyer, par rapport à la rentabilité du marché, va déterminer un niveau d'investissement maximum. C'est la raison pour laquelle c'est un métier de spécialiste et que nous expliquons en détail à nos partenaires CGP l'équilibre économique de l'opération afin d'élargir leur compréhension de ce type d'analyse.

## En démembrement, un conseil à donner pour bien choisir son investissement ?

**E. C.** Le démembrement de propriété est un produit de capitalisation. Ainsi, la valeur à terme revêt une importance encore plus grande ; il faut donc vérifier l'existence d'une valeur patrimoniale du bien au débouclage de l'opération d'investissement. Nous sommes très sélectifs sur les choix d'implantation : région parisienne, grandes métropoles régionales et quelques zones tendues comme certaines zones littorales très attractives. Fidexi possède une vraie expertise immobilière : nous avons cartographié de manière ciblée les zones pour investir avec un maximum de sécurité. Les biens que nous proposons sont passés au crible d'une grille d'analyse rigoureuse qui prend en compte de nombreux critères, tels que les tendances démographiques, l'évolution des revenus de la zone, le dynamisme économique des territoires, etc.

## Pour quelles raisons avoir fait de l'accompagnement des CGP un des grands axes stratégiques de Fidexi ? Quel bilan en tirez-vous ?

**E. C.** Le métier de CGP est devenu très technique et le volet réglementaire a pris un poids considérable. Il ne peut pas être expert dans tous les domaines d'investissements qu'il est

amené à analyser pour répondre aux demandes de ses clients. Il nous a donc paru important de renforcer la proximité que nous avons avec nos partenaires. Nous avons conforté notre présence terrain, tant en Ile-de-France qu'en région, en organisant régulièrement différents formats de rencontres. Depuis un peu plus de trois ans, nous proposons des « Regards croisés », conférences réalisées conjointement avec l'équipe dirigeante de LNA Santé sur le marché des établissements de santé. Nous organisons également une réunion de lancement par programme et avons tous les mois des sessions de formation très pointues et personnalisées : « Les mardis de la location meublée » et « Les jeudis de la nue-propriété ». Ces ateliers sont l'occasion pour les CGP d'affiner ou de mettre à jour leurs connaissances au regard des dernières évolutions législatives. Parallèlement, nous avons revu notre communication à travers une documentation

à la fois plus didactique et un contenu plus technique qui répond aux demandes plus exigeantes des clients. Enfin, l'équipe commerciale, structurée en deux pôles dédiés, assure un accompagnement très pointu et offre une présence renforcée.

Nous sommes aujourd'hui en relation active avec mille-deux-cent CGP, un nombre qui a presque doublé en trois ans. C'était un impératif car notre production a augmenté de 50 % dans la même période. Cette croissance passe par une meilleure formation et un accompagnement de nos partenaires. Nous avons également une vingtaine de grands comptes (banques, compagnies d'assurance). Nous privilégions les professionnels délivrant un véritable conseil.

## 2017 a donc été une bonne année ?

**E. C.** En 2017, Fidexi a réalisé un volume de 125 M€, réparti à hauteur des deux tiers sur le meublé et un tiers sur le démembrement.

Cette production reste maîtrisée car la qualité prime. Cela va de soi avec notre partenaire LNA Santé. En démembrement de propriété, nous ne retenons qu'une opération sur quatre étudiées en sachant qu'un premier tri préalable très conséquent a été opéré (étude d'une opération sur cinq environ).

## Quels sont vos objectifs pour l'année à venir ?

**E. C.** Nous avons deux grands axes : en démembrement, nous structurons financièrement afin de pouvoir proposer des offres en bloc ; en meublé, nous travaillons pour diversifier notre offre, d'ici à 2019. Nous pouvons, en effet, nous appuyer sur un socle d'activités désormais solides pour envisager une nouvelle phase de développement.

■ Propos recueillis par Anne Simonet