

PAUL BOURSICAN (FONCIERE LFPI) :

« NOUS BÉNÉFICIONS D'UN PROCESSUS DE DÉCISION INSTANTANÉ »

Paul Boursican a créé la surprise au début du mois de février dernier en quittant la direction des investissements de Jones Lang LaSalle, qu'il avait conduite en tête du marché cinq années consécutivement, pour prendre, à 38 ans, la direction générale d'une nouvelle foncière dans la galaxie Lazard, Foncière LFPI. Depuis, il a structuré cette dernière, constitué son équipe et étudie ses premières acquisitions. Il en dit plus en exclusivité pour les lecteurs d'«Expertise Pierre»...

Expertise Pierre : pourquoi cette nouvelle orientation dans votre carrière ?

Paul Boursican : pour deux raisons. D'abord, dans mes activités précédentes, je faisais beaucoup de conseil à l'acquisition, notamment pour Deka et Standard Life et je dois dire que le fait d'acheter était ce que je préférais dans mon métier. Par ailleurs, même après de belles années chez Jones Lang LaSalle, l'opportunité de fonder une foncière avec des partenaires aussi passionnants a emporté ma décision, confortée par le fait qu'il s'agit d'un projet non seulement institutionnel, mais aussi entrepreneurial.

A propos de partenaires, qui est le groupe LFPI ?

Le groupe LFPI est une société d'investissement, spécialiste du "private equity" non coté en France. Il a comme actionnaires de référence les familles fondatrices de Lazard et des investisseurs institutionnels français majeurs. LFPI prend des participations dans des entreprises à fort potentiel de développement telles que Audika, Panzani, Materis...

Pourquoi ce développement dans l'immobilier ?

LFPI s'est déjà positionné dans l'investissement immobilier en achetant, en partenariat avec Starwood, les 80 000 m² des Docks de Marseille, ainsi que 15 hôtels Timhotel dans Paris. LFPI a souhaité accélérer son développement en créant une foncière dédiée, la Foncière LFPI. Le groupe LFPI offre, ainsi, la possibilité aux entreprises intéressées de céder, à la fois leur(s) activité(s) et leur patrimoine immobilier...

Où en êtes-vous de la création de cette foncière et quel est son positionnement dans le marché ?

Au cours des trois derniers mois, la foncière a été créée ; nous avons procédé à

une levée de fonds de 200 millions d'euros de fonds propres auprès d'investisseurs institutionnels, essentiellement français (caisses de retraite et compagnies d'assurances) et j'ai constitué une équipe, pour l'instant composée de Frédéric Lemos, ancien responsable investissement de Stam Europe et d'un analyste (voir nos "exclusifs" du 9 juin dernier). Nous privilégions une équipe volontairement restreinte, afin de nous concentrer sur les acquisitions et la création de valeur. Les fonctions administratives et de "property management" sont externalisées. Dans un marché concurrentiel, la réactivité, associée à des processus de décision très courts constituent de véritables facteurs de différenciation. Grâce à notre taille, lorsque les critères d'investissement correspondent à nos exigences, la décision est immédiate.

Justement, pouvez-vous en dire plus sur votre stratégie d'investissement ?

Nous souhaitons nous positionner comme un acteur majeur du "midcap immobilier". La concentration des grands acteurs du marché, notamment des foncières cotées, crée une fenêtre d'opportunités dans le segment des investissements entre 10 et 60 millions d'euros unitaires. Cette concentration crée une augmentation mécanique des tickets unitaires - aujourd'hui, entre 80 et 100 millions d'euros minimum -, liée aux coûts de structures et aux capitaux disponibles.

Au total, notre programme d'investissement atteint plus de 600 millions d'euros au cours des quatre prochaines années, en visant, donc, des actifs entre 10 et 60 millions d'euros, soit unitaires, soit en portefeuille. Il n'en demeure pas moins une vive concurrence dans ce créneau, mais nous espérons y entrer de manière durable et avec des avantages compétitifs...

Notre cœur de cible est constitué d'immeubles de bureaux loués, soit multifo-

cataires, soit avec baux fermes et procurant un rendement net supérieur à 7%. Nous privilégions des immeubles dans Paris, en dehors des quartiers d'affaires traditionnels ; en première et seconde couronnes parisiennes, ainsi que dans les principales métropoles régionales (Lyon, Marseille, Nantes, Bordeaux, Toulouse). Nous allouons 20% de nos fonds propres aux murs d'hôtels et 10% aux commerces. Nous pouvons, bien sûr, acquérir des sociétés et des portefeuilles.

Votre positionnement est, donc, celui d'une foncière long terme ?

Absolument. Foncière LFPI est une foncière patrimoniale de détention longue, privilégiant le cash-flow et visant des TRI de 15% après effet de levier. Nous investissons 30% de fonds propres par investissement, avec des financements en taux fixes ou "capés". A horizon de sept ans, nous envisageons, si opportunité, de coter la foncière...

Quel regard portez-vous sur le marché ?

Il y a beaucoup de produits à vendre sur le marché, plus de 12 milliards d'euros d'actifs étant cédés chaque année depuis la fin des années 1990. Ce qui signifie que nous sommes donc dans un marché extrêmement actif et liquide. En revanche, l'approche de foncière patrimoniale qui est la nôtre implique de bien maîtriser l'équation bonne dilution du risque locatif, bon sous-jacent immobilier et TRI acceptable. Dans ce contexte, les actifs qui correspondent sont beaucoup plus rares. On peut dire qu'ils se présentent dans un ratio de 1 pour 40 dossiers reçus... Nous espérons que notre processus de décision instantané, notre objectif de TRI et notre capacité à délivrer les acquisitions feront la différence auprès des vendeurs...