

"NOUS RÉFLÉCHISSONS À DES PARTENARIATS OU DES CRÉATIONS DE FILIALES" ...

LAURENT FERMAUT (CLEAVELAND)

Avec plus d'un milliard d'euros d'actifs sous gestion, Cleaveland se présente, désormais, comme la première société indépendante d'asset management pour compte de tiers. Son président, Laurent Fermaut, a bien l'intention de poursuivre son développement. Notamment via des partenariats ou des créations de filiales. Il en dit plus sur la stratégie suivie...

"Immoweek Tertiaire" : quel bilan pour Cleaveland en 2013 ?

Laurent Fermaut : en 2013, Cleaveland a dépassé le milliard d'euros d'actifs sous gestion. La société a, ainsi, réalisé l'une de ses meilleures années depuis sa création. Les dossiers les plus significatifs ont porté sur la création, avec Generator, de la plus grande auberge de jeunesse en France sur la place du Colonel Fabien, dans le 10^{ème} arrondissement ; l'acquisition, en joint-venture avec Patron, du siège social d'Edenred (Tickets Restaurant) à Malakoff (92) ou encore l'acquisition, en joint-venture avec KKR, de l'immeuble "River Plaza", à Asnières (92). Ces immeubles sont logés dans des OPCI. Nous nous sommes également vu confier la gestion de l'OPCI et des différentes structures créées par Apollo dans le cadre de l'acquisition du portefeuille de logistique vendu par Icade.

Désormais, quelle stratégie de développement pour Cleaveland ?

Cleaveland est désormais présente dans tous les segments du marché, du "core" à l'opportuniste, en passant par le "core +" et le "value add" et entend se renforcer avec ses clients dans ces différents segments. En soulignant que Cleaveland est devenu l'un des seuls gestionnaires d'OPCI totalement indépendant, non adossé à un groupe bancaire ou qui gère, parallèlement, des SCPI, ce qui procure à la société l'avantage de ne pas rencontrer de conflits d'intérêts et de disposer d'une totale autonomie dans le montage de dossiers spécifiques...

Quelle équipe ?

L'équipe est actuellement composée d'une vingtaine de collaborateurs répartis dans quatre départements : OPCI, asset management, property management et technical management. Notre structure a atteint sa maturité et est désormais solide notamment avec les recrutements réalisés ces dernières années pour chacun des différents départements. Nous pouvons ainsi répondre à toutes les problématiques d'un investisseur, qu'il s'agisse de financement, de structuration ou de gestion et ce, dans l'ensemble des segments du marché.

A ce propos, pouvez-vous préciser les différents stratégies d'investissement mises en oeuvre pour vos clients ?

Nous devons faire face à une dichotomie étonnante entre les produits disponibles sur le marché et la réelle demande de nos partenaires investisseurs. En effet, les produits à vendre souffrent encore pas mal du

réajustement partiel des expertises et/ou sont des sujets sur lesquels l'histoire à raconter est souvent très aléatoire et/ou ne sont pas finançables pour ce qui est de l'opportuniste ou du "value add". Concernant le "core", il n'apparaît plus évident d'acheter des actifs sous la barre des 4,5 % de rendement, même si nous avons été amenés à le faire dans certains cas précis. Par ailleurs, aujourd'hui, les investisseurs commencent à trouver mieux dans d'autres pays... Du coup, nous devons construire des deals qui offrent de réelles perspectives et travailler main dans la main avec les grands agents de la place et les vendeurs pour réfléchir sur de nouvelles idées qui permettent ces perspectives. Nous ne pouvons plus nous contenter d'attendre que les "teasers" arrivent dans notre boîte mail et espérer qu'il y aura, parmi eux, un dossier réellement intéressant (même s'il ne faut pas généraliser...).

Procédez-vous à des arbitrages ?

Au cours des cinq dernières années, nous avons acheté, en moyenne, entre 200 et 250 millions d'euros d'actifs chaque année et, parallèlement, nos arbitrages ont représenté entre 20 et 50 millions d'euros par an. Nous avons évidemment arbitré du commerce parisien l'an passé, compte tenu de la demande portant sur ce type d'actif. Nous avons également cédé du bureau bien placé pour profiter de cette fenêtre de forte demande pour des actifs "core" et "core +" et, donc, des bas taux de rendement pratiqués.

Quels objectifs, aujourd'hui, pour Cleaveland ?

En tant que société d'asset management indépendante, Cleaveland s'est retrouvée un peu seule l'an passé, ce qui explique aussi les excellents résultats enregistrés. En effet, pour des raisons souvent exogènes au secteur, nombre de nos concurrents en asset management pour compte de tiers ne se trouvaient plus en face de nous lors des appels d'offres. Le renouveau chez DTZ Asset Management ou la



PARCOURS EXPRESS

- **1997-1999** : Capri - directeur immobilier
- **1999-2001** : AEW - directeur des opérations
- **2001-2005** : CGW - directeur de l'asset management
- **Depuis 2005** : création, avec Dominique Bonin, de Cleaveland

création de Catella Asset Management, par exemple, constituent autant de bonnes nouvelles. Sans compter des équipes de grande qualité chez des asset managers plus petits, mais qui arrivent en force (et nous rappellent la situation de Cleaveland à sa création). L'ensemble crée une dynamique favorable à l'activité.

Pour ce qui concerne plus particulièrement l'objectif de Cleaveland, au-delà de continuer à développer le volume courant pour notamment profiter des services en place et être ainsi capables d'absorber de nouveaux dossiers, nous réfléchissons à

des partenariats ou des créations de filiales sur des idées très spécifiques à explorer...

Quel regard portez-vous sur le marché tertiaire et comment le voyez-vous évoluer ?

Le marché de l'investissement français a réellement changé de dimension et, malgré la crise, les investisseurs étrangers sont demeurés présents dans l'Hexagone. Ce qui explique que le volume annuel placé dans le marché soit resté supérieur à celui de 1995 et ce, même en 2009. Pour ce qui concerne la reprise, celle-ci est en

marque dans plusieurs pays bordant la France. Chez nous, elle semble freinée par certaines décisions fiscales ou stratégiques, mais il est vraisemblable que, par capillarité, notre économie soit entraînée par celle de nos voisins. La France est un pays incontournable pour les investisseurs paneuropéens, même si notre marché ne constitue pas une priorité. Dans tous les cas, ils le regardent et s'intéressent aux opportunités que nous leur présentons...

■ PROPOS RECUEILLIS
PAR THIERRY MOUTHIEZ