



Comment Imocom emmène les institutionnels sur le retail park

Avec plus de 100 000 m² de commerce, 180 M€ d'investissement et une quinzaine d'implantations sur l'ensemble de la France, il n'y a pas de doute, Imocom sait parler aux institutionnels ! Depuis la création de son premier OPCI fin 2011 (ImocomInvest), le gestionnaire d'actifs indépendant multiplie les conquêtes et enchaîne les aventures commerciales : « *Aujourd'hui, nous avons obtenu la confiance de plus de douze investisseurs institutionnels de premier plan* », se réjouit **Bruno de Scorbiac**, cofondateur d'Imocom et ex-directeur financier de la filiale d'assurance de Neufilize Vie.

Un pari pas gagné d'avance, mais relevé au nom d'une profonde conviction : longtemps décriés, les retail parks ont désormais leur mot à dire... En 2015, ils représentent en effet 47 % du parc de l'immobilier commercial français. « *En nous basant sur notre double expertise, nous avons constitué les seuls OPCI qui investissent uniquement dans les parcs d'activités commerciales* », explique **Laurent de Sayve**, second fondateur et directeur général adjoint de Redevco jusqu'en 2010. Et au sortir de la crise, c'est forte d'un argumentaire plutôt musclé que la team Imocom s'est lancée à l'assaut des investisseurs institutionnels. Première carte à jouer, une expertise solide face à un segment à la fois spécifique et technique du commerce : « *Avec Imocom, l'objectif était de nous démarquer en amenant les institutionnels vers une diversification de leurs portefeuilles immobiliers et en leur proposant des actifs innovants et sécurisés selon des critères précis d'investissement* », expliquent les deux associés. À la clé pour les investisseurs, des rendements nets supérieurs à 6,5 %, une visibilité à l'année sur les flux de cash-flow, une dispersion des actifs pour une emprise de risque la plus faible possible. Un mixte sécurisant et alléchant, qui a réussi à ouvrir de nombreux appétits : « *Quand on propose aux institutionnels d'investir sur dix*

sites indépendants, dans neuf secteurs d'activités (équipement maison, loisirs, restauration, alimentaire...), soit plus de 100 enseignes différentes, c'est un véritable gage de diversification et de sécurisation ».

Illustration d'un business model qui roule, la récente levée de fonds de 120 M€ pour le 2^e OPCI du groupe (ImocoInvest 2), dont 77 M€ ont déjà été investis dans six retail parks, dont ceux de Bobigny et de Satrouville. « *Début 2017, Imocom aura concrétisé au total 300 M€ d'investissement. C'est un seuil symbolique que nous atteignons...* », conclut **Laurent de Sayve**. Mais si, pour les deux chantres du retail park, « *l'investissement dans l'immobilier de commerce a de beaux jours devant lui, et encore plus dans le commerce des besoins de première nécessité* », pas question de jouer au poker et un seul mot d'ordre à respecter : sé-cu-ri-sa-tion... /AS



Bruno de Scorbiac (à gauche) et Laurent de Sayve (à droite)