

Investir en Guyane **via un**

Patrice Azria, fondateur et président du groupe Océanic, nous présente les intérêts de l'investissement en Guyane, où il est implanté depuis près de quinze ans.

Investissement Conseils : Comment êtes-vous arrivé à devenir promoteur de biens immobiliers en Guyane ?

Patrice Azria : Il y a environ vingt-cinq ans, alors que j'étais conseil en gestion de patrimoine au sein d'un cabinet à Brest, j'ai décidé de créer ma propre structure, Océanic Finance. J'avais alors une clientèle de sportifs professionnels. Je me suis associé à Bernard Lama, ancien gardien de but de Stade brestois, du RC Lens, du Paris-Saint-Germain et de l'équipe de France, et de Pape Diouf, ancien journaliste sportif et président de l'Olympique de Marseille. Bernard m'a alors fait découvrir la Guyane, et nous y avons ouvert une agence immobilière, Océanic Immobilier. Ensuite, lors de ma séparation avec ses associés, en 2003, j'ai décidé de lancer une activité de promotion immobilière, Océanic Promotion.

Quelle était votre ambition ?

PA Les produits que nous diffusions avaient tous des imperfections. L'idée est de vendre mes propres produits, lesquels répondent à la demande de nos clients et de la population locale. Nous avons observé le manque cruel de logements sur place, alors que la croissance démographique était très forte. Par ailleurs, le support immobilier protège le patrimoine dans le sens où il apporte toujours un loyer.

Après quatorze années de promotion sur place, quel est votre bilan ?

PA Depuis notre création, nous avons réalisé 1 300 lots. Si, à nos débuts, nous avons construit les premières opérations pour nos propres clients, nous avons, depuis, élargi notre base d'investisseurs à celle de nos confrères conseils en gestion de patrimoine indépendants.



Patrice Azria, président-fondateur du groupe Océanic.

Chaque année, nous construisons 150 à 200 lots, 50 distribués auprès de nos clients et le reste via nos deux cents cabinets partenaires. Cela nous positionne comme le premier promoteur privé en Guyane. La promotion est également devenue notre principal métier avec 40 millions d'euros de chiffre d'affaires. Elle permet à notre groupe de réaliser des opérations de croissance externe en gestion de patrimoine. Nous allons réaliser notre première opération de promotion en métropole, chez nous, à Brest.

D'ici deux ou trois ans, nous comptons réaliser un tiers de notre chiffre d'affaires en métropole.

Pourquoi investir en Guyane aujourd'hui ?

PA Outre l'attrait fiscal – Pinel Outre-mer ou Girardin à l'IS–, il convient de rappeler que le manque de logements et la croissance démographique sont toujours aussi présents. La population est passée de 150 000 à 260 000 habitants, entre 2003 et aujourd'hui, et devrait atteindre les 550 000 dans quinze ans selon l'Insee. Comme en témoignent les récents événements, la Guyane a été abandonnée

“ La population locale a besoin de tout et c'est plus particulièrement le cas en matière d'habitation. Il manque 3 000 logements par an à construire et les besoins se cumulent. ”

par les pouvoirs publics. Les revendications étaient légitimes. Pour preuves : la Guyane était mobilisée dans son intégralité, et l'accord a rapidement été entériné, sans violence et aux conditions souhaitées. La population locale a besoin de tout et c'est plus particulièrement le cas en matière d'habitation. Il manque 3 000 logements par an à construire et les besoins se cumulent.

promoteur CGPI avant tout

Pourquoi opter pour la Guyane et pas pour un autre département d'outre-mer ?

PA Contrairement à la Réunion, la Guadeloupe ou la Martinique, la Guyane ne dépend pas du tourisme de masse. Pour l'investisseur, il ne s'agit pas d'un placement coup de cœur. Il investit pour de bonnes raisons : la démographie, le manque de logements, mais aussi la jeunesse de la population, la richesse du territoire en or, pétrole, verdure... Dans ce sens, il s'agit d'un investissement de raison, purement financier.

Sur le plan patrimonial, comment sécurisez-vous vos opérations ?

PA Il s'agit tout d'abord de maîtriser les coûts de construction. Pour cela, nous avons créé Guyane Construction car les prix sont élevés. De plus, notre historique sur place nous permet de dénicher le foncier. Au final, nos prix au mètre carré varient entre 2 800 et 3 200 €.

Nous ne construisons qu'à Cayenne ou dans les villes limitrophes très prisées. Il s'agit toujours de résidences sécurisées, fermées et gardées. D'ailleurs, nous ne vendons pas qu'à des Guyanais.

Sur le plan locatif, nous disposons d'un cabinet d'administration de biens (également actif à Brest) composé de 50 salariés et qui dispose de 2 200 lots en gestion et 4 200 lots en syndic, pour un chiffre d'affaires de 3,5 millions d'euros. Par ailleurs, notre agence immobilière assure la revente des biens et nous proposons, bien sûr, les garanties locatives. D'ailleurs, beaucoup de nos locataires sont des fonctionnaires de l'armée, de la police ou des douanes.

Concernant la revente, eu égard à la faiblesse de l'offre, l'écart de prix reste peu élevé entre l'ancien et le neuf, de l'ordre de 10 % dans nos résidences en Guyane, tandis qu'il est d'environ 30 % dans les autres départements d'outre-mer et en métropole.

Ces opérations sont donc montées dans un esprit CGP puisque nous assurons le SAV et la sortie.

En matière de trésorerie, entre la perception des loyers et le gain fiscal, l'opération est neutre dès lors que le client s'endette sur vingt ans.

“ Pour l'investisseur, il ne s'agit pas d'un placement coup de cœur. Il investit pour de bonnes raisons : la démographie, le manque de logements mais aussi la jeunesse de la population, la richesse du territoire en or, pétrole, verdure... Dans ce sens, il s'agit d'un investissement de raison, purement financier. ”

Que proposez-vous actuellement ?

PA Quatre résidences sont en cours de commercialisation. Il s'agit d'ensemble allant de 12 à 72 logements, ainsi que neuf villas. Nous devrions prochainement lancer une opération de 180 logements réalisés sur un terrain de 6,4 hectares.

Quel type d'opération réalisez-vous à Brest ?

PA La résidence *Les perles de Saint-Marc*, une opération haut de gamme de 27 logements, à 5 000 €/m² avec piscine, vue mer et un parc boisé d'un hectare. Ce type de biens est très rare à Brest. Il s'agit donc d'une résidence destinée à des propriétaires-occupants ou des investisseurs souhaitant occuper leur bien plus tard.

Un mot sur votre activité de conseil en gestion de patrimoine ?

PA Je suis membre du groupement CGP Entrepreneurs. Après m'être séparé de mes associés en 2013, j'ai relancé Océanic Finance. Depuis, nous avons réalisé deux opérations de croissance externe, avec les acquisitions d'un cabinet à Neuilly-sur-Seine, d'un cabinet guyanais l'an passé et d'un autre à Quimper cette année. Alors que je suis un ancien de la profession, je reste jeune puisque j'ai 52 ans. Cela offre l'opportunité de racheter les portefeuilles de confrères. D'ici la fin de l'année, nous comptons atteindre les 90 millions d'euros d'encours et d'ici dix ans, nous visons les 150 à 200 millions d'euros d'encours, soit une dizaine de millions d'euros de collecte chaque année.

Récemment, un fonds dédié géré par Lazard Frères Gestion a été lancé : Océanic Opportunités Monde, géré par Colin Faivre dont nous sommes conseil. L'objectif est de pouvoir dis-

poser d'une solution investie au niveau mondiale, sur les actions de grandes, petites et moyennes capitalisations, tout en ayant la capacité d'arbitrer rapidement en cas de choc de marché.

Etre CGP nous-mêmes nous permet de connaître et de coller mieux aux attentes de nos confrères et de servir nos clients.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps