

# Le Marocain qui s'est payé New York



Trônant au-dessus d'une fortune personnelle dépassant le milliard de dollars, Joseph Benchetrit vient d'acquérir le mythique Hôtel Carter de New York. Parcours et portrait d'un Casaoui qui croque la Big Apple à pleines dents.

Par Réda Dalil

**T**out Manhattan ne parle que de ça : Joseph Chetrit, un géant de l'immobilier, Marocain, né à Casablanca, vient de rafler un hôtel appartenant au patrimoine architectural new-yorkais, le Carter Hotel. Dans le milieu des affaires américain, cela s'appelle un «Heist», comprendre un Hold-up. Certes, Le Carter a, par trois fois, hérité du label d'établissement touristique le «plus sale» de la ville, selon Tripadvisor, mais l'intérêt de ce bâtiment, situé en plein milieu de Times Square, n'est pas dérisoire, loin s'en faut. Chetrit n'est pas homme à se presser. La stratégie qui l'a rendu milliardaire est d'une simplicité primaire : Acheter et attendre. Fort d'un matelas de cash valant dans les 1.2 milliard de dollars le «Mogul» (géant) peut se permettre de patienter quelques années, le temps que la valeur marchande de ses acquisitions crève le plafond. C'est en ne cédant jamais à la précipitation, à l'attrait du gain facile, que cet enfant de Casa a fait fortune aux Etats-Unis.

## Un pur Casaoui

Issu d'un clan ayant prospéré dans le textile au Maroc, il est envoyé en éclaireur dans New York dans le milieu des années 80. A

l'époque, les affaires se portent à merveille et le père, Simon, a l'idée de diversifier ses débouchés commerciaux. Arrivé aux States, Joseph, libéral assumé, se sent comme chez lui dans ce saint des saints du capitalisme. Mais, grisé par la floraison d'opportunités, il commet un impair. Pour bénéficier d'une nomenclature douanière moins coûteuse, il fait transiter un container provenant de Corée du Sud par Paris. Grave erreur. Pris la main dans le sac, il écope d'une peine de trois ans de prison avec sursis et de 250 heures de travaux d'intérêt général. On ne l'y reprendra plus. Comme une tuile n'arrive jamais seule, dans le même temps, au Maroc, son père et son frère David font de la prison pour commerce illicite. Nous sommes alors en plein assainissement. Une période noire pendant laquelle le puissantissime Ministre de l'Intérieur Driss Basri fait la traque aux businessmen à la fortune suspecte. A leur libération en 1998, les Chetrit quittent définitivement le Maroc, s'installent à New York et lâchent le Textile pour la promotion immobilière. La fratrie, à savoir Joseph, Meyer, Jacob et David, crée le «Chetrit Group». Plus spéculateurs que bâtisseurs, les Chetrit usent de leur flair pour déni-

cher de vieux immeubles décrépits, échoués dans des quartiers frappés par la récession, les rachètent à des prix écrasés, pour ensuite les revendre après de légers travaux de réfection. C'est ainsi qu'en l'espace de dix ans, leur patrimoine explose. Discrets à souhait, les Chetrit «Brothers» fuient l'exposition médiatique comme la peste. Mais, leur boulimie d'achats ne demeure pas longtemps inaperçue. C'est en s'emparant de la Sears Tower à Chicago, plus haute tour des Etats-Unis, que leur légende démarre.

## Un parc immobilier «titanesque»

A la tête d'un consortium tripartite, ils font une offre de 840 millions de dollars aux précédents propriétaires qui cèdent sans trop de difficulté. Dans la foulée, les Chetrit commettent un petit sacrilège en rebaptisant l'énorme gratte-ciel, Willis Tower. Nous sommes alors en 2004 et l'appétit des frangins marocains d'origine juive devient vorace. A cette époque, Joseph Chetrit, parfait inconnu, commence à intéresser la toute puissante

presse des affaires, dont l'incontournable Wall Street Journal qui, enquêtant, découvre que Chetrit trône à la tête d'un prodigieux empire immobilier. La Street Tower de la 44e Rue c'est lui ; La Giannini Place de Los Angeles, siège de la toute puissante Bank of America, c'est encore lui. En outre, on apprend que le Marocain possède un entrepôt de 38 000 mètres carrés à Philadelphie, autrement dit, une inépuisable cagnotte. Tandis que l'on s'échine à évaluer son "Net Worth" (fortune personnelle), on essaie, en parallèle, de cerner le profil psychologique de ce fils d'immigré arrivé au firmament des affaires en moins de dix ans. Une bonne success-story comme en raffolent les Américains. Un des agents immobiliers les plus en vue de la Grande Pomme, Rob Cohen, se souvient d'un vendredi, il y a exactement 22 ans, au

cours duquel il reçoit l'appel d'un promoteur s'enquérant d'un immeuble à vendre de seize étages. L'agent abrège la conversation arguant qu'il ne fait pas d'affaires avec «des gens qu'il ne connaît pas». Quelques minutes plus tard, trois hommes font leur entrée dans son bureau. Il s'agit de Joseph Chetrit, son père Simon et son frère Jacob. «Et bien maintenant, on se connaît», glisse Joseph d'un air malicieux. La transaction se fait dans les jours qui suivent. Montant de l'achat, 13 millions de dollars pour un petit bijou de 21 547 mètres carrés niché entre les prestigieuses cin-

**“Pour démontrer à un futur vendeur qu'il était solvable, Joseph lui a montré ses relevés bancaires, son compte courant affichait la coquette somme de 100 millions de dollars.”**

quième et sixième avenues new-yorkaises. «C'est un redoutable négociateur, note Cohen, un esprit brillant, très brillant». Et d'ajouter : «Il est pressant mais pas agressif, je ne dirais pas que c'est une personnalité de type A, il a une présence, un



**Le Sony Building :  
Coût d'acquisition :  
1.1 milliard de \$**



**La Willis Tower de Chicago ( Ex-Sears Tower). Coût d'acquisition :  
824 millions de \$**

authentique charisme, mais il n'est pas du genre à abuser de la tchatche». De fait, Chetrit, lorsque son sixième sens s'attache à une opportunité, se prévaut d'autres arguments qu'un bavardage incessant. A preuve, cet autre intermédiaire new-yorkais qui narre une stupéfiante anecdote : «Pour démontrer à un futur vendeur qu'il était solvable, Joseph lui a montré ses relevés bancaires, son compte courant affichait la coquette somme de 100 millions de dollars». Cash, Chetrit évite de s'inscrire dans les pas d'un Donald Trump, flamboyant chouchou des médias. Non, lui est un émule du mythique Loyd Goldman. Plus grand propriétaire foncier de la capitale économique, Goldman contrôle plus d'un million de mètres carrés sur Brooklyn. Il arrive à ce Tycoon pesant dix milliards de dollars de prendre le métro pour inspecter incognito ses résidences. On n'est jamais mieux servi que par soi-même. Cet adage, les frères Chetrit en font leur crédo. Méfiants des banques, ils maintiennent l'un des taux d'endettement les plus bas du secteur. C'est principalement avec leurs fonds

propres qu'ils assurent une croissance organique de plus de 15% par an.

### 2007, l'année du jackpot

En 2007, leur instinct pour les bonnes affaires fait mouche. Une cueillette que le journal spécialisé The Real Deal qualifie de «titanesque». Jugez plutôt : Le siège de la Standard Oil à Broadway (225 millions de \$), une rangée d'immeubles dans la sixième avenue pour la bagatelle de 140 millions de \$, une ancienne maison de retraite sur la troisième avenue (80 millions de \$), le campus de NYU (New York University) à 64 millions de \$, une tour de bureaux de 21 étages sur la sixième avenue à 49 millions de \$. Les prouesses de Joseph Chetrit en font très vite l'enfant terrible de l'Upper East Side. Ses coups de génie alimentent les ragots dans les salons. On encense son sens aigu du business non sans s'étonner de la facilité avec laquelle certaines affaires tombent dans son escarcelle. Ainsi, en 2013, lorsqu'il achète le quartier général de Sony, Craines Magazine titre : How did this man buy this building (Comment cet homme a-t-il acheté

cet immeuble ?). Il faut dire que Chetrit a doublé une shortlist de soumissionnaires triés sur le volet, comme les incontournables Vornado Realty Trust et SL Green Realty. L'histoire retiendra que le Marocain, pour décrocher le sésame, a dégainé une lettre de crédit de, tenez-vous bien, 600 millions de dollars. Le management de Sony ayant déclaré n'être prêt à vendre qu'à un partenaire disposant de «preuves irréfutables de solvabilité», le tour était joué. Avec ce deal à 1.1 milliard de dollars, Chetrit accède à la célébrité, mais refuse toutefois de parler aux journalistes. Contacté par Craines sur les dessous de la transaction, il répondra de manière laconique : «Je ne peux pas parler, je suis occupé». Mystérieux, volontiers cachotier, le Casaoui de 55 ans, père de quatre fils, continue à élargir son patrimoine immobilier en fuyant les spotlights. Avec l'achat du Carter Hotel, un monolithe enraciné au cœur de Manhattan, les projecteurs seront plus que jamais braqués sur lui. Il faudra bien qu'il s'y fasse. Avec des avoirs dépassant le milliard de dollars, on s'inquiète pas pour lui. ■ R.D



**Standard oil building :**  
**coût d'acquisition :**  
**225 millions de \$**



**Hotel Carter :**  
**Coût d'acquisition**  
**190 millions de \$**