

BUSINESS IMMO

Le magazine des décideurs de l'industrie immobilière

INNOVATION

Réactions en (block)chain
dans l'immobilier

STRATÉGIES

Oreima, Brownfields,
EDF

PORTRAIT

Éric Groven, Société
Générale Real Estate Paris



LA NOUVELLE GÉNÉRATION QUI FABRIQUE LA VILLE DE DEMAIN

En partenariat avec

**- INSTITUT -
CHOISEUL**

businessimmo.com
businessimmo.eu

L'immobilier vivant

Chez Covivio, nous inventons
un immobilier qui évolue
avec le temps et s'adapte
aux besoins et aux envies.
Découvrez l'opérateur
européen de référence des
nouvelles façons de travailler,
voyager, habiter sur covivio.eu

COVIVIO

LE NOUVEAU NOM DE FONCIÈRE DES RÉGIONS

covivio.eu



Sandra Roumi
Rédactrice en chef

ÉTOILE(S)

Ils sont cent. Ils sont jeunes. Ils sont talentueux. Ils sont le meilleur de l'immobilier et de la ville de demain. Ils sont dans le numéro de la rentrée 2018 de Business Immo, partenaire privilégié de l'Institut Choiseul pour cette première qui en appelle déjà d'autres. Cette fine fleur sera invitée, dans les toutes prochaines semaines, pour un dîner d'échanges et de débats autour de la construction de la ville.

Célèbre dans les cercles économiques pour son « *Choiseul 100* », le classement des leaders de l'économie française – publié dans le *Figaro Magazine* –, l'Institut Choiseul s'est imposé comme un think tank indépendant dédié à l'analyse des grands enjeux économiques et sociétaux contemporains. Créateur, avec la Fondation Palladio, du Forum des Métiers de l'Immobilier et de la Ville qui va fêter le 21 février 2019 sa 8^e édition, le groupe Business Immo a mis tout en haut de ses thématiques de prédilection des sujets aussi structurants que les carrières, la formation et la transmission du savoir.

Investisseurs, promotion/construction, conseils, commerce/tourisme/hébergement, aménageurs, architectes/urbanistes, énergie/environnement, transports et nouvelles mobilités, acteurs publics et collectivités, digital : dix catégories qui embrassent l'ensemble de la galaxie de l'immobilier et de la ville pour cent hommes et femmes aux trajectoires audacieuses et aux carrières prometteuses. Seul bémol de cette sélection : la place encore trop congrue réservée aux femmes. Une place heureusement appelée à évoluer dans les futurs classements, à la mesure de la féminisation annoncée des instances dirigeantes. C'est une évidence : un vent nouveau souffle sur le secteur de l'immobilier et de la ville. Les forces vives en sont l'une des briques les plus capitales. Célébrons-les sans attendre...

SOMMAIRE

#148 - SEPTEMBRE 2018

ACTUS

- 4 **10 CHIFFRES CLÉS DU MOIS**
- 6 **L'ESSENTIEL**
- 10 **INNOVATION**
- 14 **GREEN BUSINESS**
- 18 **INTERNATIONAL**



Le magazine est un mensuel édité par Business Immo
Commission paritaire : 1218 T 87341
N° ISSN : 1772-936X
RC PARIS B399 301 860 – APE 221J
www.businessimmo.com
SAS au capital de 49 358 euros
Adresse : 24, rue du Sentier - 75002 PARIS
Tél. : +33 1 44 83 83 83
Fax : +33 1 44 83 83 80
info@businessimmo.fr
Business Immo est une marque déposée Business Immo n°148
Image de couverture : Margaux Demaria



Nous adressons tous nos remerciements à Groupama Immobilier pour la mise à disposition de ses locaux.

ACTIFS

- 44 **TERRITOIRE**
- 50 **HOT SPOTS**
Beaupassage / Évry 2 / Italik / Park View / Shift
- 60 **THE PROJEKT**
- 62 **LE CONCEPT**



ACTEURS

- 64 **STRATÉGIES**
Oreima / Brownfields / EDF
- 68 **ENTREPRISES**
- 70 **START-UP**
- 72 **ENTREPRENEUR**
Benoit Dupont, Jade Francine et Tristan Foureur, WeMaintain
- 74 **CARRIÈRES**
- 76 **PORTRAIT**
Éric Groven, Société Générale Real Estate Paris



RÉDACTION
Directeur de la rédaction : Gaël Thomas
Rédactrice en chef : Sandra Roumi
Editor-in-Chief Business Immo Europe : Allan Saunderson
Journalistes : Aurélien Jouhanneau, François Perrigault, Luc-Etienne Rouillard-Lafond, Estelle Santous
Rédacteur-graphiste : Pierre Guidou
Graphiste : Jeanne Witta
Digital manager : Sylvain Henry
Community manager : Anaïs Sarazin
Secrétaires de rédaction : Emmanuelle Graffin, Anne Herlin
RÉGIE
Directrice commerciale et marketing : Valérie Prieur
Coordinatrice régie : Audrey Cerati
Chargés de clientèle : Josée Battistini, François Oullion, Julien Tabourdeau
Abonnements et diffusion : Ève Montanari
Responsable communication et événementiel : Anaïs Piot
ADMINISTRATION
Directeur administratif et financier : David Catelain
Responsable comptable : Claudine Baudère
Comptable clients : Nadia Pereira
Directeur de la publication : Jean-François Grazi
IMPRESSION – FAÇONNAGE :
Groupe Riccobono - 06400 CANNES



The ICADE logo is centered at the top of the page. It consists of the word "ICADE" in a bold, white, sans-serif font, set against a dark blue circular background. This circle is partially overlapped by larger, abstract shapes in shades of light blue and green, some of which have a halftone dot pattern.

L'immobilier de tous vos futurs

Foncière, développeur et promoteur, Icade est un opérateur immobilier intégré, qui conçoit des produits et des services immobiliers innovants pour répondre aux nouveaux usages et modes de vie urbains.

Plaçant la RSE et l'innovation au cœur de sa stratégie, Icade est au plus près des acteurs et des utilisateurs qui font la ville, collectivités et habitants, entreprises et salariés, institutions et associations...

Icade allie l'investissement en immobilier tertiaire et de santé à la promotion pour contribuer à l'émergence des villes de demain, vertes, intelligentes et responsables.

Icade est un acteur majeur du Grand Paris et des métropoles régionales.

Icade est une société cotée (SIIC) sur Euronext Paris. Son actionnaire de référence est le Groupe Caisse des Dépôts.

Suivez-nous sur
www.icafe.fr

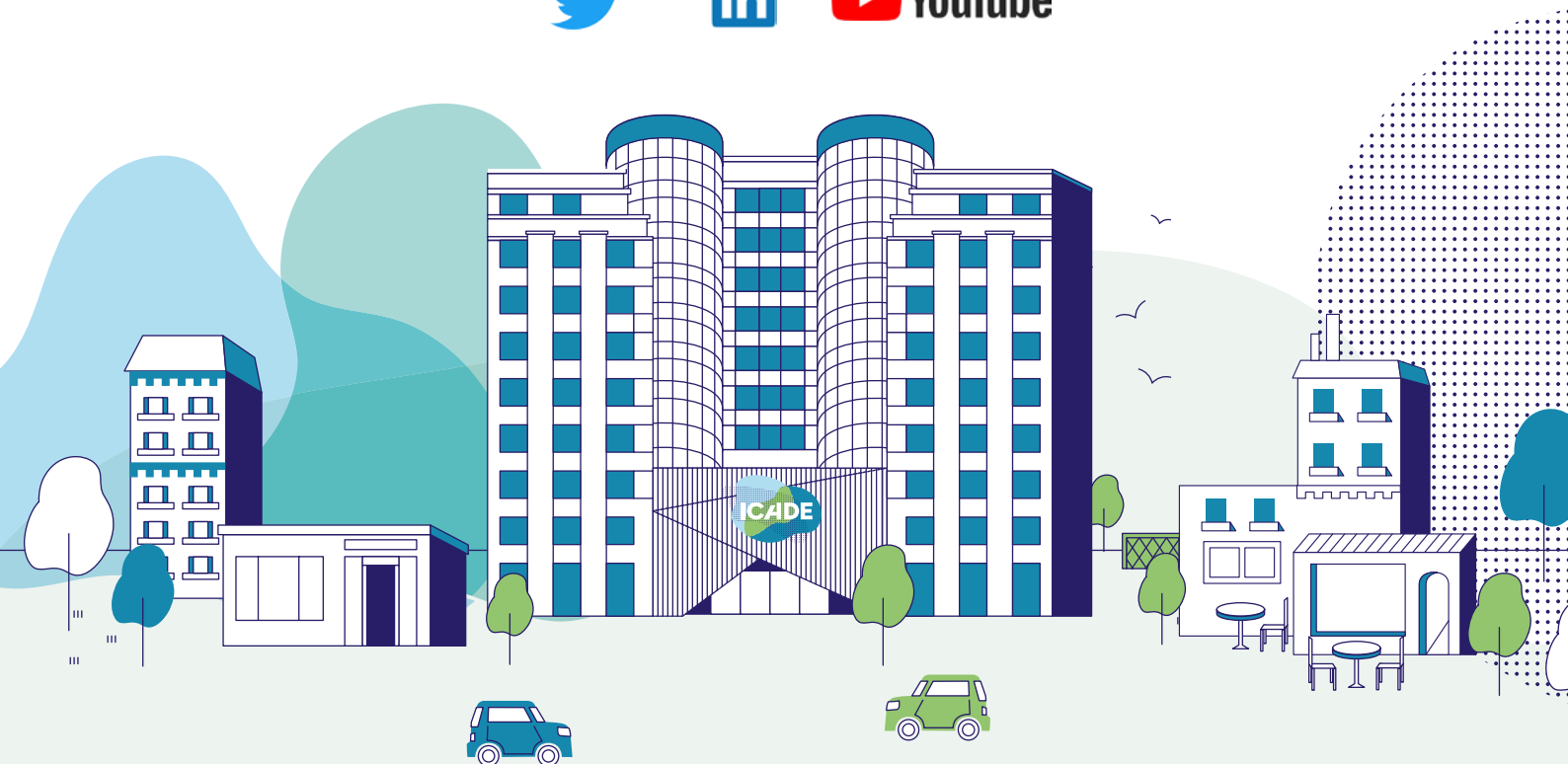
Twitter@Icade_Officiel



Icade



IcadeOfficiel



10 CHIFFRES CLÉS

Plus que de longs discours, des chiffres. Dix chiffres clés pour restituer la substantifique moelle du marché de l'immobilier du mois en France et ailleurs. Dix indicateurs clés qui ont valeur de baromètre et qui donnent la tendance. Dix chiffres à suivre...

2,3 Mds€

Le montant des acquisitions réalisées par les SCPI au 1^{er} semestre 2018.

Source : Aspim



-12,1%

Le recul des permis de construire en logement de mai à juillet 2018.

Source : Ministère de la Cohésion des Territoires

1 295

Le nombre de transactions conclues à travers le monde au 2^e trimestre 2018.

Source : Preqin



3,4 Mds€

La levée de fonds de Global Logistics Properties pour deux fonds logistiques européens.

Source : GLP



5 Mds€

Le plafond du programme d'obligations vertes qui sera lancé par la Société du Grand Paris à l'automne.

Source : SGP



61 800 m²

La surface totale louée par la division bureau d'Unibail-Rodamco-Westfield en France au cours du 1^{er} semestre 2018.

Source : Unibail-Rodamco-Westfield

12,5 Mds€

Les investissements en immobilier d'entreprise au 1^{er} semestre 2018.

Source : Savills

+0,8%

L'évolution en France du prix du m² dans le logement ancien sur les trois derniers mois.

Source : LPI-Sologer



2,1%

L'augmentation de la fréquentation des hébergements collectifs touristiques au 2^e trimestre 2018.

Source : Insee



+0,9%

La hausse de l'indice d'activité du CNCC en juin 2018.

Source : CNCC



**LU SUR
BUSINESSIMMO.COM**



© LaSalle

"La France va rester au centre des radars des investisseurs"

Mahdi Mokrane, directeur recherche et stratégie Europe, LaSalle Investment Management



© JLL

"Nous anticipons entre 3,5 et 4 Mds€ de volumes investis en commerce pour l'année 2018"

Jeremy Rasoli, responsable investissement commerce chez JLL



© DR

"L'avalanche de data mettra davantage en lumière le rôle de l'expert"

Anne Digard, présidente de l'Afrexim

TRANSACTIONS



© Raphaël Linero

MÉGA DEAL POUR INVESCO REAL ESTATE

45 000 m², un complexe de bureaux : Invesco Real Estate a frappé très fort en rachetant, auprès d'Unibail-Rodamco-Westfield, Capital 8, à Paris, pour 789 M€. Une transaction record sur le marché de l'immobilier de bureaux parisien en 2018. « *Il s'agit de la plus grande opération de notre histoire sur un actif européen* », précise **Andy Rofe**, managing director Europe chez Invesco Real Estate. À proximité du parc Monceau, le complexe, entièrement rénové en 2016, se compose de quatre bâtiments interconnectés sur 11 étages. Loué à 17 utilisateurs, Capital 8 jouit également de trois restaurants, deux cours intérieures paysagées et 5 800 m² d'espaces verts.

PRIMONIAL REIM S'INVITE À QU4DRANS

L'heure tourne au Qu4drans de la montre ! Discrètement, Primonial REIM est entré au capital de la structure qui porte l'ensemble immobilier Qu4drans dans le 15^e arrondissement à Paris. Une transaction qui dépasserait les 500 M€ alors même que **Patrick Drahi** conserve une part majoritaire dans la structure de portage. Le fondateur d'Altice a mis la main sur ce complexe tertiaire d'environ 85 000 m² auprès d'AXA Investment Managers - Real Assets alors qu'il était en cours de construction. Depuis, l'homme d'affaires a installé les entités de son groupe, dont SFR, *Libération*, *L'Express*, BFMTV et RMC.



© Arte Charpentier Architectes

BLACKSTONE REPASSE À L'ACHAT

Il en aura fallu du temps à Blackstone pour renouer avec l'acquisition à Paris. Le puissant groupe américain d'investissement a enfin trouvé chaussure à son pied à travers deux actifs tertiaires avec « *itWORKS!* » (20 000 m²) et « *itsWELL!* » (14 000 m²), deux opus situés dans l'antre du futur quartier Chapelle International. Acquis en Vefa auprès de Linkcity Île-de-France, l'ensemble, conçu par Arte Charpentier Architectes et Métra & Associés, est adapté aux nouveaux usages de travail collaboratif et nomade. La livraison des deux immeubles est attendue pour le 1^{er} trimestre 2020.

LA COLLECTE DE FONDS S'ESOUFFLE

Après une forte activité tant en volume de transactions réalisées qu'en valeur globale, la collecte de fonds en immobilier s'est enraillée au 2^e trimestre 2018, selon les statistiques de Prequin. Ainsi, 48 fonds ont réuni 23 Mds\$, contre 75 fonds pour 38 Mds\$ au cours du 1^{er} trimestre 2018. Dans le détail, 23 véhicules value added ont collecté 11 Mds\$ et dix fonds opportunistes ont levé 3,7 Mds\$. Seuls six véhicules core et core+ ont collecté 1,4 Md\$.

« Avec un tel afflux de fonds au cours des six mois précédents, il n'est pas surprenant de voir ces résultats pour ce 2^e trimestre, relève **Oliver Senchal**, responsable des produits immobiliers chez Prequin.

Cependant, ce n'était pas un mauvais trimestre, mais plutôt un retour à des niveaux plus typiques. Nous devrions voir la collecte de fonds accélérer au fur et à mesure que nous avançons vers le 2^e semestre – il y a déjà 12 véhicules sur le marché qui ont atteint ou dépassé leurs objectifs initiaux, assurant collectivement environ 8 Mds\$. Ce qui frappe, cependant, c'est la distribution de la collecte de fonds entre les stratégies. Les fonds core et core+, en particulier, ont connu un début d'année très lent – le 1^{er} trimestre a enregistré le plus faible total de collecte de fonds depuis le 2^e trimestre 2016. Cela pourrait être le résultat de préoccupations constantes en matière de prix, et nous pouvons voir les investisseurs se tourner vers d'autres secteurs du marché en réponse (...). »

FAITES DES ÉCONOMIES



83 % des entreprises utilisent un espace de travail flexible pour réduire leurs coûts.

Repensons le bureau

CHOISISSEZ UN BUREAU REGUS DÈS AUJOURD'HUI.

Rendez vous sur regus.fr, téléchargez notre appli ou appelez le +33 805 089 036

Bureaux / Coworking / Salles de réunion



Big is very beautiful

Bis repetita ? Alors que 2017 a été particulièrement dynamique, l'immobilier d'entreprise à Paris et en Île-de-France a surperformé au cours des six premiers mois de 2018. Les investissements ont ainsi été portés à 9,1 Mds€ – soit un bond de 69 % par rapport au S1 2017. Parmi les grands deals figure la vente de la pièce tertiaire Kosmo (24 000 m² à Neuilly-sur-Seine) par Altarea Cogedim à Sogécap pour 500 M€. Ou encore le futur flagship Apple au 114 Champs-Élysées cédé au prix fort de 600 M€ par EPI à Hines France pour le compte de l'Allemand BVK. Une bonne nouvelle ne venant jamais seule, l'offre immédiate de bureaux a fondu de 12 % pour s'établir à 3 millions de m² au 30 juin 2018. « Une première depuis le début de l'année 2009, relève **Marie-Laure Leclercq de Sousa**, directrice du département agence de JLL. Rapporté à un parc de plus de 54 millions de m², cela représente un taux de vacance de 5,6 %. » Enfin, sur un an, la demande placée progresse de 15 % à 1,3 million de m². « À mi-année, le marché des bureaux en Île-de-France tient ses promesses ; le millésime 2018 devrait donc atteindre 2,8 millions de m² portés par l'activité sur les grands gabarits d'immeubles et un marché parisien QCA hors norme », estime **Ludovic Delaisse**, directeur agence chez Cushman & Wakefield. // AJ



**DEMANDE
PLACÉE**

1,3 million de m²
(+15 % par rapport
au S1 2017)



**L'OFFRE
IMMÉDIATE**

3 millions de m²
(-12 % par rapport
au S1 2017)



**VOLUME
D'INVESTISSEMENTS**

9,1 Mds€
(+69 % par rapport
au S1 2017)



**PRIX MOYEN
DES BUREAUX
ACHETÉS**

6 460 €/m²



LOYER FACIAL

entre 369 € HT HC/m²
et 383 € HT HC/m²

APPEL A PROJETS

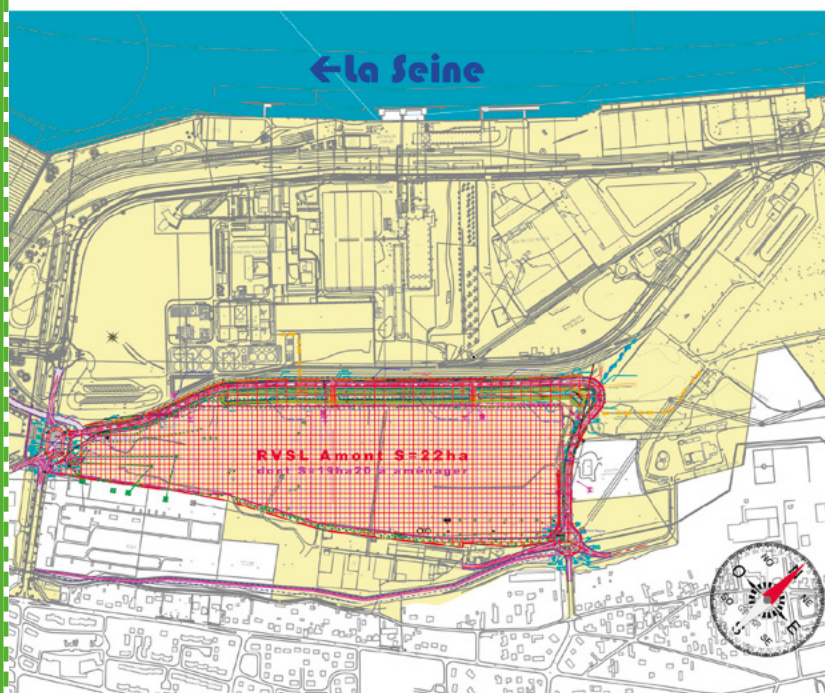


Avis n°2018-019
Date de publication : 20 juillet 2018



HAROPA – PORT DE ROUEN

- 1^{er} port exportateur de céréales en Europe de l'Ouest, 1^{er} port français pour l'agro-industrie et le breakbulk
- Accessible via le Port du Havre 365 jours par an sans contrainte de marée aux porte-conteneurs de plus de 20 000 EVP
- Des liaisons fluviales régulières avec le Port du Havre pour le transport de conteneurs
- S'implanter à Rouen, c'est bénéficier de toute l'offre maritime de HAROPA :
 - Plus de 670 ports touchés dans le monde,
 - Plus de 50 compagnies maritimes présentes,
 - Plus de 3 850 offres commerciales proposées.



HAROPA – PORT DE ROUEN propose une implantation idéale, à moins d'un kilomètre du Terminal conteneurs et marchandises diverses (TCMD) de Grand-Couronne. Rouen Vallée de Seine Logistique Amont (RVSL Amont) bénéficie d'une connectivité maritime et terrestre de tout premier plan.

22 hectares de foncier dédiés à la logistique dont plus de 19 hectares à aménager permettant le positionnement d'une plateforme logistique XL jusqu'à 80 000 m² sur un niveau.

Le terrain sera disponible en 2019 (1^{er} trimestre) pour principalement l'implantation d'entrepôts logistiques et de services associés générateurs de trafics maritimes, ferroviaires et fluviaux

sur tout ou partie des surfaces disponibles du site, avec comme objectif l'optimisation du plan masse dans l'attribution des surfaces mises à disposition.

Date limite de remise des dossiers : le 26 octobre 2018 avant 16h00

Le détail de la consultation est disponible sur le site Internet de HAROPA – Port de Rouen : www.haropaports.com/rouen/
ou après de : sage@rouen.port.fr – 02.35.52.96.94 - Grand Port Maritime de Rouen, 34 Boulevard de Boisguilbert, 76000 ROUEN

Réactions en (block)chain dans l'immobilier

La blockchain, tout le monde en parle, mais qui sait vraiment en quoi consiste cette technologie et comment elle pourrait impacter le marché immobilier ? Business Immo est allé à la rencontre des professionnels et vous propose de découvrir leurs réponses à cette question d'actualité et de demain.

Par François Perrigault et Aurélien Jouhanneau

**INNOVATION
IMMOBILIER**
SURFEZ SUR L'INNOVATION
innovationimmobilier.com

Antoine Yeretian, cofondateur de Blockchain Partner

« Il y a une association assez naturelle entre la blockchain et l'immobilier »

Propos recueillis par François Perrigault

Business Immo : En quoi consiste la blockchain ?

Antoine Yeretian : La blockchain est une technologie de stockage et de transmission d'informations, transparente, sécurisée, et fonctionnant sans organe central de contrôle. Par extension, une blockchain constitue une base de données qui contient l'historique de tous les échanges effectués entre ses utilisateurs depuis sa création. Cette base de données est sécurisée et distribuée : elle est partagée par ses différents utilisateurs, sans intermédiaire, ce qui permet à chacun de vérifier la validité de la chaîne. Il existe des blockchains publiques, ouvertes à tous, et des blockchains privées, dont l'accès et l'utilisation sont limités à un certain nombre d'acteurs. La première blockchain est apparue en 2008 avec le cryptoactif bitcoin. Aujourd'hui de nombreux acteurs (entreprises, gouvernements, etc.) envisagent l'utilisation de la technologie blockchain pour d'autres cas que la monnaie numérique.

BI : Que peut apporter cette technologie à l'immobilier ?

AY : Il y a une association assez naturelle entre la blockchain et l'immobilier. Ce dernier a la réputation d'être très intermédié et en retard par rapport à d'autres secteurs de l'économie dans la digitalisation, probablement en raison du manque de confiance dans

les nouvelles technologies. La blockchain répond à ces craintes en instaurant un climat de confiance entre ses utilisateurs. Elle pourrait constituer un registre de preuve numérique partagé.

Autre point intéressant, la blockchain permettrait de faciliter les transactions avec les systèmes des tokens (ndlr : des jetons). Cette technologie apporterait plus de souplesse, de liquidité... par rapport au monde physique où le droit français rend complexe certaines opérations (copropriété, marché secondaire). Et ce n'est qu'un exemple. Plein de mécaniques sont à inventer.

À terme, la blockchain a le potentiel pour faire tomber les frontières en permettant aux investisseurs, quelle que soit leur origine géographique, d'acquérir rapidement des actifs immobiliers tout en se conformant à la légalité du pays dans lequel l'immeuble est situé.

BI : Dans ces conditions, où en est la diffusion de la blockchain dans l'immobilier aujourd'hui ?

AY : Nous n'en sommes qu'au stade embryonnaire. L'initiative d'Olarchy à laquelle nous avons participé sur la transaction In/Out constitue un premier pas intéressant pour appréhender le concept. Mais il reste encore beaucoup à faire pour permettre à cette technologie de pénétrer le monde immobilier.



L'attachement aux territoires est notre moteur quotidien.



700 MILLIONS D'EUROS
CHIFFRE D'AFFAIRES



1,2 MILLION M²
EN PATRIMOINE



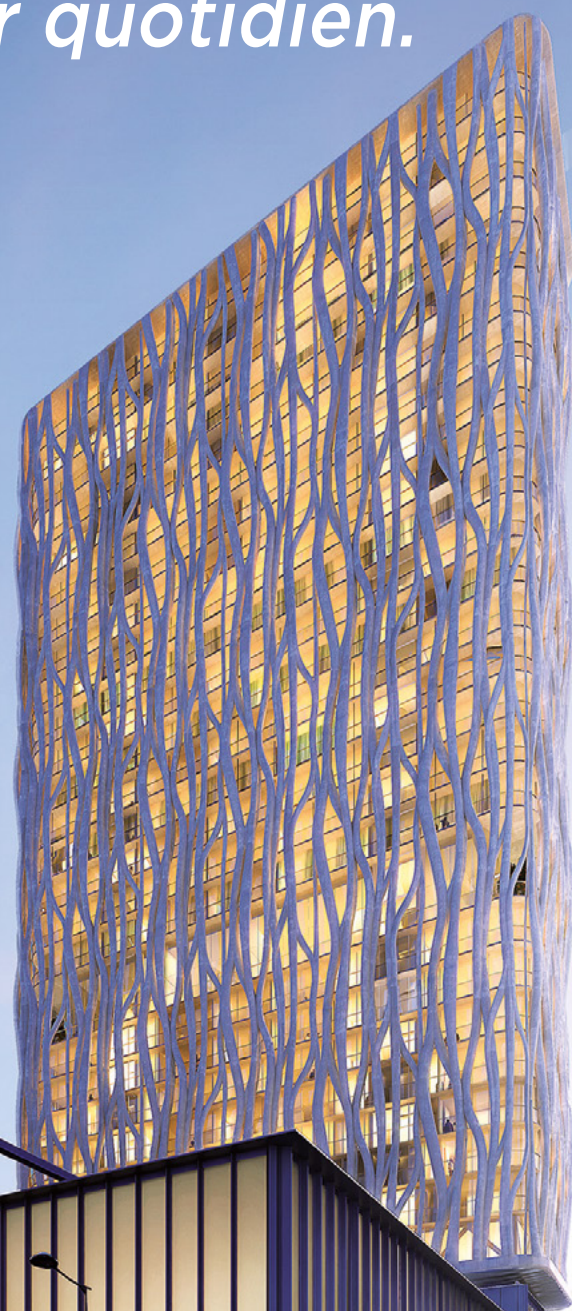
400 RÉSIDENCES
DE TOURISME ODALYS



3 000
COLLABORATEURS



54 GOLFS
UGOLF



GRUPE

D U V A L

www.groupeduval.com

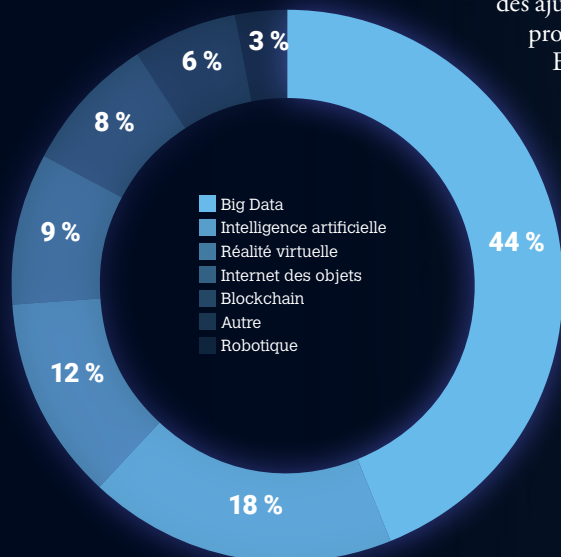
Fidèles à nos valeurs, nos projets immobiliers sont conçus pour durer. Fondée sur le temps long, notre ambition est de valoriser les territoires dans lesquels nous investissons.

QUAND LA BLOCKCHAIN BOUSCULE LES CODES DE LA PROPRIÉTÉ

La blockchain pénètre lentement mais sûrement l'immobilier. Il suffit de lire l'étude « *The Impact of Emerging Technologies on European Listed Real Estate* » réalisée par RealFoundations avec le soutien de l'European Public Real Estate Association (Epra) pour s'en apercevoir. La partie du document dédiée à la blockchain revient en effet sur quelques initiatives qui ont été prises en la matière ces derniers mois. En particulier sur celle de la start-up velox.RE qui a mis sur pied, avec l'enregistreur d'actes de propriété du comté de Cook dans l'Illinois, aux États-Unis, un programme faisant appel à cette technologie. « *Un acte basé sur la blockchain a été utilisé à la place d'un acte papier, et une transaction exécutée via cette technologie a été enregistrée dans les archives publiques*, décrit l'étude. *Le comté n'était pas directement impliqué dans le transfert de propriété et ne disposait d'aucun logiciel spécialisé. Son rôle a été réduit à déterminer les étapes juridiques et procédurales de la transaction.* » Interrogé par l'auteure **Irina Lenchuk**, le fondateur de velox.RE, **Ragnar Lifthrasir**, se dit convaincu que la blockchain publique représente l'avenir de l'industrie immobilière car, selon lui, elle élimine le besoin d'un contrôle centralisé, permet l'incorporation de transactions basées sur des crypto-monnaies et offre un haut niveau de sécurité. Et d'ajouter : « *Une blockchain publique apporte de la transparence dans les transactions immobilières, s'attaquant ainsi aux problèmes [...] tels que l'illiquidité des actifs, les coûts élevés des opérations, les incohérences juridiques...* » À la question de savoir si une solution similaire pourrait être implantée en Europe, il répond par l'affirmative à condition que des ajustements en matière de réglementation et de procédure soient réalisés.

En France, le premier baromètre de la Real Estech dévoilé en janvier dernier par l'association éponyme et KPMG a montré que la blockchain n'est pas encore considérée comme stratégique. « *Les propositions de valeur de la blockchain restent compliquées à discerner* », selon le document. //FP

Répartition des start-up selon les technologies considérées comme stratégiques



Source : 1^{er} Baromètre de la Real Estech en France, Real Estech et KPMG



IN/OUT : ON REFAIT LE DEAL

Rejouer une transaction immobilière majeure en blockchain. Ce rêve, caressé par les fondateurs de la jeune pousse Olarchy **Michael Sigda**, **Cyrille Berthet** et **Antoine Yeretjian**, est devenu réalité en juin dernier au Mipim PropTech Europe à Paris. Mais, pour concrétiser leurs ambitions, les trois compères ont dû s'armer de patience afin de convaincre un acheteur et un vendeur de participer à l'aventure. Les efforts de persuasion auprès des investisseurs ont fini par payer : Primonial REIM se porte candidat pour tester l'outil blockchain sur l'immeuble In/Out à Boulogne-Billancourt. Un opus tertiaire de 35 000 m² acquis en 2017 auprès de SFL pour 445 M€. Séduits, avocats et notaires entrent également dans la danse de cette initiative inédite. « *Nous avons retenu la transaction achat/vente pour ses différents aspects : des enjeux financiers*

élevés, un temps relativement court et la masse de documents échangée entre les différentes parties, déroule Michael Sigda. Les meilleurs ambassadeurs de notre application ne pouvaient être que les acteurs eux-mêmes. »

« *Nous avons démontré que cet outil permet de supprimer une partie de l'asymétrie d'information et d'offrir des garanties d'intégrité et de traçabilité, notamment sur les documents échangés durant les transactions ou en dataroom, confie Robin Schreder, transaction manager chez Primonial REIM. Être sûrs que l'on parle tous du même document et détenir une preuve inattaquable de l'historique du deal sont deux éléments qui nous ont paru d'emblée très intéressants. Le gain de temps associé semble supérieur à 20 %.* » Et, pour SFL, quel est le retour d'expérience ? « *Si nous avons des réticences sur la sécurité des*

LA BLOCKCHAIN, ALLIÉE OU ENNEMIE DES NOTAIRES ?

« Quel sera demain le rôle d'un notaire alors que la blockchain permettra une certification décentralisée des données d'un immeuble, de ses données techniques à son enregistrement cadastral, et alors que l'intelligence artificielle permettra de procéder à des raisonnements juridiques et des démarches administratives de manière quasi automatisée ? » La question est soulevée par... un notaire, **Grégoire Delamarche**, associé de l'étude Uguen/Vidalenc & Associés, dans le livre « *Innovations et nouvelles stratégies immobilières* » publié par la RICS. Demain, la blockchain sera-t-elle en mesure de révolutionner la profession de notaire ? « Cette technologie, qui est un nouveau moyen de communication, peut améliorer le processus d'achat/vente en augmentant la sécurité et l'authentification des données qui circulent, mais elle ne pourra pas se substituer au rôle de notaire », analyse **Anne-Hélène Garnier** de l'étude Oudot. En outre, la blockchain ne pourra pas vérifier le consentement des deux parties ni leur compréhension des termes du contrat. « Nous ne sommes pas inquiets pour notre avenir, corrobore son confrère **Arthur Cazalet**, notaire associé d'Uguen/Vidalenc & Associés. D'ailleurs, notre profession ne sera peut-être pas la plus impactée par la blockchain. Toutefois, il serait regrettable que le notariat se crise sur cette question et ne réévalue

pas son champ d'intervention au regard de cette technologie. »

Pour Grégoire Delamarche, « l'erreur serait de penser que le métier de notaire va être totalement disrupté par cette technologie ». « Les innovations technologiques attendues par les opérateurs immobiliers ne produiront pleinement leurs effets que si elles sont accompagnées par une importante évolution juridique », poursuit-il. Si la blockchain n'est pas encore juridiquement orchestrée par l'Hexagone, des discussions sont en cours entre les pays membres de l'Union européenne pour élaborer des directives communautaires propres à cet outil. Pourtant, en 2016, dans le cadre de la loi sur la transparence de la vie publique, une députée de l'Assemblée nationale avait déposé un amendement prévoyant que « les opérations effectuées au sein d'un système organisé selon un registre décentralisé permanent et infalsifiable de la chaîne de blocs de transactions » puissent constituer des « actes authentiques ». « Parce que l'acte authentique n'est pas qu'une procédure, la blockchain ne pourra pas se substituer à lui. Cette technologie de stockage numérique et de transmission



à coût minime n'est qu'une technique et ce n'est pas cela qui fait l'acte authentique », avait répliqué le ministre de la Justice de l'époque, **Jean-Jacques Urvoas**, pour rassurer les notaires.

« Ce mouvement de dématérialisation est avant tout culturel, observe Grégoire Delamarche.

Il ne se fera pas du jour au lendemain. Nous voulons nous interroger en profondeur sur notre rôle afin d'être force de solutions et de construire, avec nos partenaires de la French Tech, des outils efficaces en phase avec les aspirations de nos clients. » Résolument en ordre de marche, plusieurs notaires français planchent sur la mise en place d'une blockchain privée. « Nous souhaitons être de véritables acteurs de ce mouvement, pour passer, avec nos clients, de l'utopie à la réalité », appuie Arthur Cazalet. Et Anne-Hélène Garnier d'assurer : « Si demain des data-rooms en blockchain se développent, il sera néanmoins toujours nécessaire de recourir à des experts pour analyser les données échangées. » //AJ

données échangées et la souplesse de l'outil, très rapidement, avec de la pédagogie, ces a priori ont été balayés, détaille **Aude Grant**, directrice générale adjointe asset management et investissement de SFL. Grâce à cette expérimentation, il nous a été démontré que l'utilisation de la blockchain ne nécessite pas de réinventer le processus d'achat ou de vente d'un bien immobilier. » Captivée par les nouvelles technologies, **Anne-Hélène Garnier**, notaire à l'étude Oudot, estime pour sa part que la blockchain va nécessairement « accélérer la numérisation des échanges dans l'immobilier comme dans d'autres secteurs. Celle-ci ne se substitue pas aux outils et processus existants, mais les complète, en fournissant une application qui améliore la sécurisation et la transparence du processus de transaction ». Dès lors, demain, quel sera le rôle du notaire ? //AJ



LE COMPTE EST BON

Gecina a conclu avec Crédit Agricole Corporate & Investment Bank un contrat de crédit responsable de **100 M€** dont les conditions financières seront indexées à la performance RSE du groupe.

Selon Green Soluce, près de **5 000** opus tertiaires ont été certifiés à fin 2017 en Europe.

Afin de développer davantage l'énergie solaire, l'armée mobilisera **2 000** ha pour des parcs solaires d'ici à 2025.

60 start-up ont récemment rejoint le pôle d'incubation « *Ville durable* » de Paris&Co.

À horizon 2023, la nouvelle gare du Nord offrira **7 700** m² d'espaces verts et **3 200** m² de panneaux photovoltaïques.

L'Éveil, projet retenu pour l'immeuble résidentiel Poissonniers d'Icade (Paris 18^e).

LE DÉCRET SUR LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES BÂTIMENTS TERTIAIRES ABOLI

Le Conseil d'État a tranché : « *Le décret relatif aux obligations d'amélioration de la performance énergétique dans les bâtiments existants à usage tertiaire est annulé.* » Publié à la fin du quinquennat de **François Hollande**, ce décret imposait des travaux de rénovation avant le 1^{er} janvier 2020 aux propriétaires d'édifices hôteliers, commerces ou encore de bureaux regroupant des locaux d'une superficie supérieure ou égale à 2 000 m² de surface utile. Ces mêmes propriétaires devaient réduire d'un quart la consommation énergétique de leurs bâtiments d'ici 2020 et de 40 % d'ici 2030. Très rapidement, les hôteliers et les restaurateurs, les commerçants et la grande distribution, à travers plusieurs associations, avaient déposé une requête devant le Conseil d'État. « *Les associations requérantes sont fondées à soutenir que le décret attaqué méconnaît le principe de sécurité juridique* », a répondu l'institution. Laquelle a estimé que les obligations imposées étaient difficilement envisageables dans les délais impartis. « *C'est en y associant les professions concernées que pourra être défini un cadre de règles équitables et applicables, assorti d'objectifs ambitieux mais réalistes* », plaident désormais les professionnels. Pour ce faire, ces derniers souhaitent être consultés sur un nouveau décret dans le cadre des débats sur le projet de loi Élan, en discussion au Sénat. Cette loi « *couvrira l'ensemble des objectifs du décret sur le même principe* » et le texte annulé sera même « *plutôt renforcé* », a laissé entendre le ministère de la Transition écologique.

33 NUANCES DE VERT POUR PARISCULTEURS 2 !

Paris entend démontrer qu'il est plus que jamais à la manœuvre en matière d'agriculture urbaine. Après un premier round organisé en 2016, la capitale a dévoilé les 33 lauréats, sur un total de plus de 100 candidatures, de Parisculteurs saison 2. Les projets retenus permettront de déployer une production agricole sur plus de 9 ha dans la capitale, Saint-Denis et Pantin. À terme, les projets de Parisculteurs 2 produiront chaque année 730 t de fruits, légumes et champignons ou encore plus de 1 million de fleurs. « *Aujourd'hui, le développement de l'agriculture urbaine est un levier indispensable à la résilience des villes du monde. Paris comptera d'ici 2020 une trentaine d'hectares dédiés à l'agriculture urbaine* », rappelle **Pénélope Komités**, adjointe à l'édile de la capitale en charge la biodiversité, notamment.





© Unsplash - Adrian Schwarz

La transition énergétique se construit aujourd'hui, selon EDF

L'énergéticien français se positionne en tant que « leader de la croissance bas carbone », et réaffirme son engagement dans la transition énergétique en accompagnant les acteurs publics et privés autour de l'efficacité énergétique, des énergies renouvelables, de l'autoconsommation, du stockage, mais aussi de la mobilité électrique.

La France s'est fixé des objectifs ambitieux en matière de lutte contre le réchauffement climatique. Parmi eux : diviser par quatre les émissions de gaz à effet de serre en 2050, par rapport à 1990. Pour y parvenir : « Il faut accélérer la transition énergétique », estime le Groupe EDF. Cette mutation profonde des modes de production et de consommation de l'énergie ne doit plus se conjuguer au futur. « La transition énergétique, c'est aujourd'hui, ça se passe maintenant », souligne Catherine Lescure, Déléguée régionale Ile-de-France d'EDF. De nombreux leviers existent pour accélérer cette transition énergétique : de l'incitation aux comportements sobres à la mise en place de solutions d'efficacité énergétique, en passant par l'utilisation d'énergies renouvelables. Bien entendu, l'électricité va jouer un rôle de premier ordre dans cette mutation vers la neutralité carbone.

« Les solutions électriques, chez les consommateurs, sont très souvent synonymes d'efficacité énergétique et permettent à la fois de diminuer les consommations d'énergie et de sor-

si des solutions autour du photovoltaïque, de la géothermie, des réseaux de chaleur, de l'autoconsommation, mais aussi de la biomasse ou de la valorisation énergétique des déchets »,

« La transition énergétique, c'est aujourd'hui, ça se passe maintenant »

Catherine Lescure, Déléguée régionale Ile-de-France d'EDF.

tir des fossiles », a indiqué le Groupe dans sa contribution au débat public de programmation pluriannuelle de l'énergie (PPE).

Combiner les solutions

Pour accélérer la transition énergétique, l'approche la plus efficace consiste à combiner différentes solutions. « Le Groupe EDF et ses filiales possèdent toutes les compétences pour répondre aux enjeux de la transition énergétique. Nous proposons ain-

souligne Catherine Lescure. « Nous pouvons également être un accélérateur de la mobilité propre, via l'expertise de notre filiale Sodetrel, qui développe des systèmes intelligents de recharge rapide pour véhicules électriques. »

Le Groupe EDF entend ainsi se positionner en tant qu'« architecte énergétique ». « Nous allons chercher les briques de solutions au sein du Groupe et avec nos partenaires, puis nous les assemblons afin qu'elles

soient les plus efficaces et les plus innovantes possibles. Nous avons par exemple développé le premier double smart grid thermique et électrique de France à Nanterre, alimenté à 60% par des énergies renouvelables », résume Catherine Lescure. Et de conclure : « La transition énergétique ne peut se faire sans les collectivités territoriales avec lesquelles EDF a depuis toujours un lien particulier. C'est ensemble que nous réussirons à rendre nos villes responsables, bas carbone et connectées. » ■



www.edf.fr/collectivités

L'énergie est notre avenir, économisons-la !



© BNP Paribas Real Estate

COUP DE CŒUR

BNP PARIBAS REAL ESTATE CULTIVE SUR SA TERRASSE

Cultiver son jardin : BNP Paribas Real Estate a pris (aussi) l'expression au pied de la lettre en installant, en collaboration avec Mugo et Peas and Love, une ferme urbaine sur le toit-terrasse de son siège social, à Issy-les-Moulineaux. Impulsée par l'équipe RSE de l'opérateur immobilier, cette initiative voit les choses en grand avec un espace de 640 m² structuré en deux parties : l'une dédiée à l'expérimentation des parcelles locatives, et l'autre, consacrée à la recherche et aux tests pour dénicher les meilleures solutions de culture potagère sur toit en milieu urbain. « Avec l'installation de cette ferme urbaine qui tient lieu à la fois de laboratoire, de démonstrateur et d'espace de détente pour les collaborateurs, nous montrons à petite échelle ce que nous proposons à nos clients en l'expérimentant dans un premier temps dans nos propres locaux », développe Catherine Papillon, directrice développement durable/RSE de BNP Paribas Real Estate. L'initiative a donc vocation à être exportée et implémentée dans les futurs opus tertiaires. // SR

VOUS DITES ?

« Nous exerçons notre métier pour créer du mieux-vivre en ville durablement. Intégrer des solutions pour préserver la biodiversité dès la conception de nos bâtiments et favoriser l'expérience de la nature à l'échelle du quartier sont des axes forts de notre engagement. »

François Bertièrre, président de Bouygues Immobilier, à propos de la signature de l'initiative Act4nature.

« Pour les premiers territoires choisis, l'argent, (...) il y en a. Le vrai débat sera ensuite, bien sûr, sur la généralisation du dispositif en lien avec d'autres financeurs. »

Sébastien Lecornu, secrétaire d'État auprès du ministère de la Transition écologique, à propos des contrats de transition écologiques.

Le label TEEC s'ouvre aux fonds immobiliers

Le périmètre du label Transition énergétique et écologique pour le climat (TEEC), premier label public destiné aux investissements privés de l'économie verte, est désormais étendu aux organismes de placement collectif immobilier (OPCI) et aux sociétés civiles de placement immobilier (SCPI). « Cette extension permettra la labellisation et la création de nouveaux fonds verts dédiés à l'immobilier (...), avance le ministère de la Transition écologique et solidaire. Tout OPCI et SCPI peut adresser sa candidature à l'un des trois organismes labellisateurs habilités à délivrer le label TEEC : Afnor certification, EY et Novethic. » Pour être labellisés, les fonds devront cocher plusieurs critères, notamment une certification ou un label environnemental et une analyse en cycle de vie. Depuis 2015 et la COP 21, 19 fonds d'investissement ont été labellisés TEEC.

Partenaire de l'immobilier d'entreprise pour l'Energie



Edenkia SAS au capital de 4 000 000 € - RCS Lille 434 109 307

Dans le nouveau cadre des réseaux intérieurs des bâtiments : (loi du 30 décembre 2017)

- Fourniture d'électricité pour sites tertiaires - Energie verte
- Répartition des énergies (relève - facturation - décompte - autoproduction)
- Gestion dynamique des comptages
- Accompagnement des promoteurs (neuf) et des gestionnaires (existant)

159, rue Anatole France
92300 LEVALLOIS-PERRET
01 41 49 17 94

www.edenkia.com

Une société du Groupe Proxiserve



Edenkia
De la fourniture à la répartition



© : Fotolia - Bakal

CANADA ET ALLEMAGNE, LES MARCHÉS LES PLUS SOUS-PONDÉRÉS AU MONDE

Par Luc-Etienne Rouillard Lafond

Les investisseurs se tournent généralement vers l'international à des fins de diversification. Pourtant, le rapport Active capital 2018 de Knight Frank révèle que si le volume des transactions immobilières transfrontalières a augmenté de 80 % au cours des cinq dernières années, cette hausse a été fortement concentrée sur un nombre finalement assez limité de pays. Les cinq premiers en termes d'entrées de capitaux se sont ainsi accaparés plus

de 60 % de l'investissement transfrontalier au cours de la dernière décennie, un classement dominé depuis 2010 par la Grande-Bretagne, les États-Unis et l'Allemagne.

Certains marchés pourraient-ils mieux tirer leur épingle du jeu ? Knight Frank a calculé le potentiel théorique d'investissement immobilier transfrontalier d'un pays. Son modèle prend en compte plus de 40 variables impactant l'investissement, comme le PIB par habitant, la

force relative de la monnaie et la localisation du pays de destination, ainsi qu'une série de facteurs sociaux et culturels influençant les flux de capitaux internationaux, tels que le langage commun ou les accords commerciaux existants. L'analyse révèle que le Canada est le marché d'investissement immobilier le plus sous-pondéré au monde et pourrait attirer 4,5 Mds\$ de plus que les 2,6 Mds\$ enregistrés l'an dernier. « *En examinant les fondamentaux du marché ainsi qu'en démêlant les facteurs socio-économiques qui influent sur les flux de capitaux entre les pays, nous avons constaté que le Canada et certains des marchés immobiliers les plus avancés d'Europe pourraient soutenir plus d'investissements entrants* », explique **William Matthews**, head of commercial research chez Knight Frank. Aussi, bien que 35,5 Mds\$ aient afflué depuis l'international en 2017 vers le marché immobilier allemand, celui-ci aurait pu attirer 3,1 Mds\$ supplémentaires. La France, 5^e au classement des pays sous-pondérés, pourrait quant à elle ajouter 1,6 Md\$ entrants aux 11,6 Mds\$ reçus.

Des déséquilibres appelés cependant à s'atténuer en dépit de la concurrence des investisseurs domestiques. « *Nous pensons que les obstacles liés aux facteurs socio-culturels perdront de leur importance avec le temps, à mesure que l'appétit pour les transactions transfrontalières augmentera* », conclut William Matthews. ■

CLASSEMENT DES PAYS SOUS-PONDÉRÉS

	Investissements supplémentaires prévus par le modèle de Knight Frank (en Md\$/année)	Volume d'investissement immobilier international entrant en 2017 (en Md\$)
Canada	4,5	2,6
Allemagne	3,1	35,5
Suisse	1,8	1,1
Suède	1,8	2,5
France	1,6	11,6
Belgique	1,1	2,0
Malaisie	1,0	0,7
Indonésie	1,0	0,2
Autriche	0,9	3,8
Mexique	0,8	0,1

Source : Knight Frank

Premières incertitudes sur le marché florissant de l'immobilier – où l'importance primordiale d'une bonne orientation sur le marché

Les chances et les risques sur les marchés internationaux : EXPO REAL, le salon de l'immobilier et de l'investissement leader en Europe, se propose de constituer à nouveau en octobre, à Munich, une précieuse aide à l'orientation en cette période mouvementée.

L'essor semble pour l'heure ininterrompu pendant que l'économie mondiale continue à tourner à plein régime. Toutefois, de gros nuages viennent assombrir ce beau tableau : Le protectionnisme et le nationalisme sont depuis longtemps considérés comme de lourds facteurs de risque politiques. A ceux-ci s'ajoutent maintenant des tensions politiques et la menace d'une guerre commerciale avec les USA. La situation ne fait pas que s'aggraver au Proche-Orient, le conflit Est-Ouest gagne lui aussi en vigueur. Même si les marchés ne réagissent pas encore à ces incertitudes croissantes, on assiste à une prise de conscience accrue des risques encourus.

L'Europe lutte toujours pour trouver sa place sur l'échiquier mondial et les réactions des différents pays membres de l'Union européenne face aux défis de l'avenir sont loin d'être homogènes. Tandis que la Grande-Bretagne se bat pour le Brexit, le président de la France, Emmanuel Macron, insiste sur la nécessité d'une coopération politique et économique plus soutenue au sein de l'UE. D'autres pays se montrent plutôt réticents, voire même hostiles. Même l'unanimité en politique extérieure, vis-à-vis des USA par exemple, semble difficilement accessible en Europe. Tandis que la constitution du gouvernement en Allemagne s'est avérée extrêmement laborieuse et paralysante, la situation en Italie après les élections suscite des craintes et fait redouter que l'Italie, pays fondateur de l'Union européenne, puisse vouloir suivre l'exemple de la Grande-Bretagne et quitter l'Union européenne, sans parler des risques politico-économiques que l'Italie présente pour la zone Euro. Les défis pour et en Europe se font toujours plus nombreux. Et rien pour l'instant ne permet de dire les effets qu'auront les développements futurs sur les marchés de l'immobilier et de l'investissement.



Le plus grand rendez-vous immobilier d'Europe



Club France – Venez rencontrer les acteurs clés et les plus grands investisseurs du marché immobilier français à EXPO REAL

Tendances et perspectives des marchés internationaux

De solides conditions d'encadrement et de bonnes possibilités d'investissement – telle est la catégorie de marché à laquelle la France appartient, et cela n'est pas uniquement vrai pour Paris. L'Allemagne reste comme au passé un «havre» protégé et l'un des marchés les plus prisés pour l'investissement immobilier. Bien sûr, l'immobilier de placement est entretemps devenu rare et le taux de rendement au plus bas. Les Pays-Bas, la Suède et la Finlande, l'Espagne et la Pologne sont eux aussi des marchés offrant de belles opportunités immobilières. Et même lorsque la Grande-Bretagne aura, dans moins d'un an, passé le cap difficile du Brexit, rien ne laisse penser à ce jour que les investisseurs internationaux tourneront le dos au plus grand marché immobilier d'Europe. EXPO REAL, le plus grand salon de l'immobilier et de l'investissement d'Europe, constitue la plus belle opportunité qui soit pour s'informer sur les marchés hétérogènes d'Europe, voire même s'informer tout court.

Forte présence de la France au salon

Nombreuses sont les entreprises, les villes et les régions européennes qui saisissent l'occasion du salon pour venir se présenter et présenter leurs projets immobiliers. La France, qui compte parmi les dix premiers pays exposants, sera cette année à nouveau fortement représentée à travers son propre pavillon collectif, le Club France, et à travers un grand nombre d'exposants parmi lesquels figurent Axa Real Estate, BNP Paribas et AEW Europe, membre du groupe bancaire français Natixis. D'autres pavillons, tels que par exemple celui de la Suisse, des Pays-Bas, de l'Autriche, de l'Italie, du Luxembourg et des USA, constitueront autant de points d'accueil centraux pour celles et ceux qui souhaitent s'informer sur ces pays.

Où sont les risques – et où sont les chances ?

Le vaste programme de conférences, qui réunira au total près de 500 experts, mettra en lumière les développements politiques et économiques ainsi que les chances et les risques des marchés immobiliers. Ce programme ne manquera par ailleurs pas d'éclairer dans un contexte international les projets de développement urbain et les aspects des différents segments comme l'immobilier hôtelier et touristique, l'immobilier logistique, l'immobilier commercial et l'immobilier de santé.

Grand temps fort : la transformation numérique

Le salon accordera une attention majeure aux thèmes de la numérisation et de l'innovation technologique en les plaçant au cœur du Real Estate Innovation Forum. Cette plateforme créée à l'initiative des organisateurs du salon donne aux start-ups et aux jeunes entreprises technologiques la possibilité de nouer des contacts avec les investisseurs et les experts de l'immobilier en faveur d'échanges réciproques porteurs. Egalement à l'affiche sous le toit du Real Estate Innovation Forum : le concours Startup Battlefields, dans le cadre duquel les nouvelles idées seront présentées au public et soumises à l'appréciation d'un jury international, ainsi qu'un vaste programme de conférences.

Le salon EXPO REAL se déroule tous les ans à Munich, en Allemagne. L'édition de 2017 a réuni quelque 2 003 exposants de 35 pays et 41 775 participants de 75 pays. Vous trouverez à exporeal.net toute l'information utile sur le salon et vos tickets d'entrée au salon qui ouvrira ses portes du 8 au 10 octobre 2018. A lire également : le blog d'EXPO REAL à blog.exporeal.net.

(RE)GÉNÉRATION

L'immobilier est finalement une industrie très moderne. Loin des mauvaises caricatures d'Épinal, la filière n'éprouve aucune difficulté à innover, à transmettre et à se régénérer. Trois valeurs clés qui rebattent les cartes d'un secteur en pleine mutation grâce à ce qu'il faut bien appeler une relève audacieuse, ambitieuse et visionnaire. En partenariat avec l'Institut Choiseul, Business Immo célèbre les talents qui font, dès aujourd'hui, la ville de demain. Dix catégories, cent talents...

Par la rédaction



INNOVER

L'industrie immobilière n'aura sans doute jamais autant innové. Partie avec un petit wagon de retard sur les autres secteurs d'activité économique, la filière immobilière a résolument pris le train de l'innovation en marche mais avec moult moyens et ambitions. Pas un jour ne se passe en effet sans qu'une nouvelle start-up ne se crée ou qu'un nouveau business model n'émerge. Toutes ces initiatives ne perdureront pas, mais incontestablement, l'immobilier a retrouvé le goût du risque. Business Immo, qui se positionne à la fois en acteur et en témoin de cette transformation, n'a jamais cessé de s'en faire l'écho et de célébrer l'innovation à tous les étages, notamment au sein du Club innovation & immobilier. Innovation technique, mais plus encore, innovation économique, sociale et humaine.

TRANSMETTRE

C'est la deuxième valeur cardinale de cette régénération immobilière. La transmission, c'est une volonté, robuste et puissante qui s'incarne avec force dans l'industrie immobilière. Elle est plus que jamais à l'œuvre avec le souci d'établir un dialogue entre les pionniers/les piliers et leurs disciples/élèves. Depuis huit ans maintenant, Business Immo, en partenariat avec la Fondation Palladio et avec l'aide de Génération Immobilier qui a fait de la transmission son cœur de métier, coorganise le Forum des métiers de l'immobilier et de la ville. Un Forum où les idées se confrontent, les expériences se partagent et les témoins se passent le relais.

Le *Choiseul Ville de demain* identifie, recense et classe les jeunes dirigeants de 40 ans et moins qui, par leur activité et leur expertise, jouent ou sont appelés à jouer un rôle majeur dans l'émergence et la coconstruction de la ville du futur. Plusieurs critères ont été pris en compte pour sélectionner ces lauréats : les accomplissements (expériences, réalisations, progression), la situation (position, réputation, influence) et le potentiel (créativité, vision, agilité). Afin de refléter l'aspect multidimensionnel de la ville de demain, qui s'appuie sur la coopération d'acteurs opérant dans des domaines et secteurs d'activité aussi variés que stratégiques, les lauréats ont été répartis dans dix catégories.



SE RÉGÉNÉRER

On a souvent critiqué le caractère endogame de l'immobilier, voire même une certaine consanguinité. Cette image est désormais derrière nous. À force d'ouverture, de mixité et de diversité, cette industrie, au carrefour des grandes préoccupations économiques, sociales et politiques de son temps, n'a eu aucun mal à se régénérer. Avec cette première édition du palmarès des décideurs de la ville de demain, Business Immo et l'Institut Choiseul vous démontrent que « *la valeur n'attend (décidément, ndr) pas le nombre des années* », mais surtout vous livrent les meilleurs talents de l'industrie immobilière.

22

L'entretien :
Pascal Lorot

24

Investisseurs
immobiliers

26

Promotion
et construction

28

Conseils immobiliers

30

Commerce, tourisme
et hébergement

32

Aménageurs

34

Architectes
et urbanistes

36

Énergie
et environnement

38

Transports
et nouvelles mobilités

40

Acteurs publics
et collectivités

42

Digital

PASCAL LOROT

INSTITUT CHOISEUL

« C'EST LA CONJUGAISON DES TALENTS QUI PERMETTRA D'ÉCRIRE LE FUTUR DE NOS VILLES »

À la tête de l'Institut Choiseul depuis 2003, Pascal Lorot revient sur la genèse du *Choiseul Ville de demain*, un nouveau palmarès mettant en lumière les jeunes talents que l'institut tient à valoriser au travers de leurs actions pour réinventer le paysage urbain.

Propos recueillis par Gaël Thomas et Sandra Roumi

Business Immo : Quelles sont les motivations de l'Institut Choiseul pour créer un palmarès des jeunes décideurs de la ville de demain ?

Pascal Lorot : Depuis plusieurs années maintenant, l'Institut Choiseul est devenu un véritable révélateur de talents. Chaque année depuis 2013, nous mettons en avant les jeunes dirigeants parmi les plus talentueux de leur génération à travers le *Choiseul 100*, classement qui recense les jeunes dirigeants économiques français de moins de 40 ans les plus prometteurs. C'est d'ailleurs bien plus qu'un simple classement ! Nous avons là un réseau de premier plan qui rassemble aujourd'hui un peu plus de 400 dirigeants de très haut vol.

Nous nous attaquons à la ville de demain car les enjeux sont colossaux, si l'on considère par exemple que près de 80% de la population, en France, est urbaine. De nouveaux besoins urbains s'expriment sur nos territoires. C'est une réelle reconfiguration de la ville qui voit le jour. Pour relever ces nouveaux défis, qu'ils soient d'ailleurs économiques, sociaux ou encore environnementaux, notre pays voit émerger une nouvelle génération de dirigeants, prêts à repousser les frontières de l'innovation et à faire de la ville leur terrain de jeu. Ce sont ces talents que nous mettons en lumière à travers le *Choiseul Ville de demain* !

BI : Quels sont les critères qui ont fondé vos choix dans la sélection des 100 jeunes décideurs ?

PL : Nous avons dans un premier temps établi plusieurs conditions d'admissibilité. Pour prétendre intégrer le *Choiseul Ville de demain*, il faut tout d'abord avoir 40 ans ou moins au 1^{er} janvier 2018 et opérer en France. Il faut également, c'est une évidence, justifier d'une contribution active dans l'émergence et la construction de la ville de demain.

Ces conditions nous ont permis de repérer des profils pleins de promesses. Plusieurs critères ont ensuite été pris en compte pour sélectionner nos lauréats. Nous avons été particulièrement attentifs aux accomplissements des lauréats et à leur progression au sein d'environnements parfois très compétitifs. Nous avons également pris en compte leur position et leur influence au sein de l'écosystème. Enfin, le potentiel a été un élément clé dans l'élaboration de ce classement : nous récompensons la créativité, l'agilité, ou encore la capacité à fédérer autour d'un projet et à embarquer des équipes au service du renouveau urbain.

Durant chacune de ces étapes, nous avons bénéficié du soutien précieux du cabinet de recrutement Haussmann Executive Search, que je tiens ici à remercier pour son expertise et sa vision très fine du secteur.

BI : Quelles sont les filières d'activité qui vous semblent le mieux définir la ville de demain ?

PL : À travers ce classement, nous montrons que l'émergence de la ville de demain est multidimensionnelle, qu'elle sera rendue possible grâce à la coopération toujours plus renforcée de différents métiers et de différents acteurs. C'est pourquoi nous avons décidé de mettre dix catégories à l'honneur.

Il y a bien sûr l'investissement immobilier : par leurs choix économiques et financiers, les investisseurs participent au remodelage de nos territoires. Leur action s'articule avec les conseils immobiliers, qui apportent un éclairage et une expertise bien souvent précieuse pour les prises de décisions stratégiques.

Nous mettons également à l'honneur la filière de la promotion et de la construction, dont les jeunes talents innovent chaque jour un peu plus en intégrant par exemple le digital dans les chaînes de valeur. La ville est un lieu de vie, de passage et d'échanges quotidiens. Il

nous paraissait tout aussi essentiel de mettre en lumière celles et ceux qui transforment le commerce, le tourisme et l'hébergement, ainsi que les acteurs des nouvelles mobilités et des transports, qui rendent nos villes plus fluides, mieux connectées.

Ce classement est aussi l'occasion de mettre sur le devant de la scène des acteurs publics et des collectivités qui transforment notre paysage urbain et impulsent de très belles dynamiques sur leur territoire. Ces jeunes talents travaillent de concert avec les aménageurs, publics comme privés. Enfin, nous avons bien sûr donné la place qu'ils méritent aux architectes et urbanistes, qui propulsent la ville vers de nouveaux horizons grâce à des créations toujours plus audacieuses où s'entremêlent l'humain et l'urbain.

Tous ces acteurs font face aux défis colossaux que représente la transition écologique et numérique. C'est pour cette raison que l'Institut Choiseul a décidé de mettre en avant les acteurs du digital et ceux de l'énergie et de l'environnement, des domaines d'autant plus stratégiques qu'ils sont transversaux !

Chacun de ces acteurs, grâce à son expertise et à son activité, apporte sa pierre à l'édifice. C'est la conjugaison des talents qui permettra d'écrire le futur de nos villes.

BI : Quel regard portez-vous sur les acteurs qui fabriquent dès à présent la ville de demain, et en particulier ceux de l'industrie immobilière ?

PL : Un regard plein d'admiration, je dois le dire, car nos jeunes lauréats jouent ou sont appelés à jouer dans un avenir très proche un rôle crucial dans l'émergence d'une ville plus durable, plus intelligente, plus fluide aussi. L'audace est certainement la qualité la plus essentielle pour ces décideurs, qui évoluent dans des secteurs et des domaines profondément bouleversés par les mutations économiques et technologiques. Ils font bouger les lignes dans des domaines que l'on pensait parfois moins concernés par l'innovation et la disruption. L'industrie immobilière n'est pas en reste, si l'on pense par exemple aux impératifs environnementaux, de plus en plus intégrés dans les choix stratégiques, ou encore à la transformation numérique qui parcourt l'industrie. De plus en plus d'ailleurs, l'immobilier devient un service qui met l'usager au centre du jeu. C'est ce que montrent très bien **Robin Rivaton** et **Vincent Pavanello** dans leur récent ouvrage *L'Immobilier demain*. Avec la Real Estech, l'immobilier s'adapte aux nouveaux usages et c'est toute la chaîne de valeur qui est concernée, que l'on parle du financement, de la construction, de la gestion ou encore de l'occupation.



BI : Quel est le message que vous souhaitez délivrer au travers du palmarès de ces jeunes décideurs ?

PL : Notre message est clair : la ville de demain s'invente aujourd'hui et ici, en France, grâce à une jeune génération de décideurs qui n'a pas peur de casser les codes et de sortir des sentiers parfois trop battus pour réinventer l'urbain. C'est donc un message plein d'optimisme que nous portons : nous avons toutes les ressources pour faire de la ville un espace de vie, d'inspiration, de création, un lieu que l'on vit et non pas que l'on subit.

Enfin, la ville du futur n'est pas une utopie, elle ne relève pas que du roman d'anticipation ou de la science-fiction. Au contraire, elle est faite de réalisations très concrètes, d'innovations incrémentales et radicales, d'hommes et de femmes qui agissent au quotidien et qui perpétuent une certaine forme d'excellence à la française. Nos jeunes lauréats ont un talent à partager au-delà de nos frontières, en Afrique ou en Asie par exemple, où les enjeux urbains liés à la métropolisation sont énormes. C'est ce même savoir-faire que l'Institut Choiseul a à cœur de promouvoir dans un monde où la compétition internationale fait rage. Grâce à ces nouveaux talents, nous pourrions collectivement relever le pari de la ville de demain ! ■

À PROPOS DE L'INSTITUT CHOISEUL

L'Institut Choiseul est un think tank indépendant et une plate-forme de dialogue dédiée à l'analyse des grands enjeux contemporains et à l'identification des jeunes talents.

Think tank parmi les plus influents en France, l'Institut Choiseul crée des espaces de dialogue au carrefour des mondes économique, politique et institutionnel. Grâce à son savoir-faire développé depuis plusieurs années, l'Institut Choiseul identifie les profils prometteurs et influents sur lesquels la France et l'Afrique peuvent s'appuyer pour se tourner vers demain, notamment grâce aux classements *Choiseul 100* et *Choiseul 100 Africa*, devenus des références dans leur domaine.

À travers le *Choiseul Ville de demain*, l'Institut Choiseul met à l'honneur les jeunes leaders qui, par leur activité et leur expertise, participent à l'émergence et à la coconstruction de la ville de demain.

INVESTISSEURS IMMOBILIERS

NICOLAS RUGGERI

DIRECTEUR GÉNÉRAL, GROUPE BATIPART

Il partage avec son père le goût de la discrétion. Et cultive avec le fondateur de Batipart le sens aigu et sincère de l'humilité. Biberonné à l'immobilier, **Nicolas Ruggieri**, même s'il est plus Sciences Po que prépa HEC, est tombé dans la marmite quand il était petit. « *Mon père a toujours beaucoup expliqué à ses trois enfants son aventure entrepreneuriale* », se souvient-il. Sans surprise, gagné par le virus, le jeune apprenti débute sa carrière chez GE Real Estate, une formidable école de formation qu'il exerce à Paris puis en Italie. Avant de rejoindre, en 2005, la dernière création de **Charles Ruggieri**, la bien née Foncière des Régions dans laquelle son père lui « *tricote un parcours initiatique sur mesure* ». La gestion, les finances, les systèmes d'information...

le jeune professionnel touche à tout et suit pendant cinq ans « *une grosse phase d'apprentissage* ». Sortie de FDR en 2010, la famille Ruggieri a déjà un nouveau projet en tête qui porte le nom d'Eurosic. Cette fois-ci, la mission est pour le fils. Le temps de la transition a sonné. « *J'ai une grande chance : mon père me laisse de la place. Surtout, il me laisse le loisir de travailler avec une équipe que je choisis* », insiste Nicolas Ruggieri. Enfin presque... Charles Ruggieri charge le chaperon **Yan Perchet**,

ex-n°2 de Foncière des Régions, de parachever son éducation immobilière. La bataille rangée avec Gecina autour de la prise de contrôle de la Foncière 6 et 7 accouche finalement du rachat du premier par le second. Après six ans de développement soutenu, Batipart cède, dans la surprise générale, Eurosic à la première foncière cotée de bureaux de France. Et repart, comme à chaque fois et sans attendre, sur les sentiers de la création. Cette fois-ci, ce ne sera pas avec un véhicule coté mais avec son outil n°1 : la foncière familiale, qui voit là une opportunité de se redéployer dans l'immobilier différemment. Digne successeur de son père, Nicolas Ruggieri est désormais seul aux commandes de cette nouvelle aventure. Enfin pas tout à fait, le jeune pro ne raisonne qu'avec son équipe d'une cinquantaine de personnes en déroulant une stratégie limpide. Trois véhicules, cinq pays, 2,5 Mds€ d'actifs et 450 M€ d'equity : les conditions sont favorables à un redéploiement à grande échelle de Batipart afin de constituer « *un portefeuille paneuropéen diversifié en jouant les cycles et les marchés* ». À 38 ans, Nicolas Ruggieri qui se rêvait, petit, en garde forestier, a définitivement gagné ses galons dans l'immobilier. //SR ■



© Olivier Quatadah

GRÉGORY ZEITOUN

DIRECTEUR GÉNÉRAL, FINANCIÈRE SAINT JAMES

Il a longtemps été l'homme d'un programme immobilier. Un programme qui a durablement modifié le paysage urbain de Paris et auquel il reste toujours attaché (financièrement s'entend). Ce programme, c'est le centre commercial Beaugrenelle. Un projet un peu fou de réinventer un îlot symbole de l'urbanisme de dalle des années 1970 qui va l'occuper huit ans à sa sortie de l'université Paris Dauphine.

Grégory Zeitoun, master 246 Management de l'immobilier en poche après un magistère de sciences de gestion et un peu de mathématiques appliquées, s'occupera de tout le montage financier et juridique du programme porté par Apsys et son président fondateur **Maurice Bansay**. Il va aussi assurer l'interface dans la vente du centre à un trio d'investisseurs privés parmi lesquels figure son nouvel employeur : **Michaël Benabou**, cofondateur de Vente-privée qui vient de créer son family office, Financière Saint James.

Grégory Zeitoun y assure un double rôle. D'abord, celui de piloter toute l'activité immobilière qui se concentre sur la restructuration lourde et la reconversion d'actifs. Également, de diriger l'activité de private equity axée sur les entreprises innovantes, avec des passerelles qu'il entend dresser entre deux secteurs économiques que l'on cherche à opposer.



© JPR

JEAN-PHILIPPE OLGIATI

DIRECTEUR FRANCE, ALLEMAGNE, POLOGNE, BLACKROCK FRANCE REAL ESTATE

« *Je fais ce métier d'abord parce que j'aime l'architecture et qu'ensuite les opérations de revalorisation participent au développement économique et social des villes.* » **Jean-Philippe Olgiati**, managing director en charge des investissements immobiliers chez BlackRock pour l'Europe hors core UK, est un passionné. Diplômé des Arts et Métiers, l'ancien du groupe Bouygues gère à ce jour 1,2 Md€ d'actifs et compte dans son track record des réalisations emblématiques comme Le Balthazar à Saint-Denis (ndlr : pour le compte de MGPA, société rachetée par BlackRock en 2013) ou encore les Trois Quartiers, ensemble rebaptisé depuis « *Le Madeleine* ». « *En tant qu'investisseur concentré sur la création de valeur, je dois sans cesse faire évoluer mon mode de pensée afin de répondre à la demande, conclut Jean-Philippe Olgiati. Avec l'arrivée des millennials, le départ de la retraite de la génération du baby-boom ou la révolution digitale, les sujets de réflexion ne manquent pas.* »



© BlackRock Real Estate

TIMOTHÉ RAULY

GLOBL HEAD OF FUNDS GROUP, MEMBRE DU MANAGEMENT BOARD, AXA INVESTMENT MANAGERS - REAL ASSETS

Diplômé en économie de HEC Paris, **Timothé Raully** compte 13 ans d'expérience dans l'immobilier. Ancien trésorier adjoint du groupe Unibail-Rodamco, où il assurait la gestion d'un portefeuille de dettes d'environ 3,5 Mds€, de la relation avec les agences de ratings et d'opérations financières, il a rejoint AXA IM-Real Assets en 2006 pour prendre en charge les investissements en crédit hypothécaire de l'équipe créances immobilières commerciales. Nommé l'an dernier global head of funds group, il chapeaute désormais la vaste gamme de fonds immobiliers du groupe, dont l'ambition est d'atteindre la barre des 100 Mds€ d'actifs sous gestion à horizon 2020.



© JPR





ÉMILE DAHER

MANAGING DIRECTOR - REAL ESTATE INVESTMENT BANKING, GOLDMAN SACHS

« *Le banquier qui murmure à l'oreille des dirigeants* », se définit avec humour **Émile Daher**, managing director - Real Estate Investment Banking chez Goldman Sachs. Ayant « *baîné dans l'immobilier depuis tout petit* » – grâce à son père, administrateur de biens – le double diplômé de Centrale Paris et de la MSC à Londres, se plaît à y associer la finance. Après un début de carrière au sein de Goldman Sachs qu'il rejoint en 2004, suivi d'un passage chez Unibail-Rodamco (2009-2010), comme responsable fusion-acquisition, il réintègre la banque américaine pour monter une activité de conseil en « *fusac* » dédiée à l'immobilier. Alors âgé d'à peine 30 ans, il se voit confier la supervision de la France, la Belgique, l'Europe du Sud et le Moyen-Orient. « *Il y a huit ans, nous sommes partis d'une page blanche ; aujourd'hui, nous sommes au cœur de toutes les opérations de fusions-acquisitions majeures dans le secteur immobilier français* », confirme le managing director d'origine libanaise. Parmi elles : l'acquisition de Westfield par Unibail, qui l'a occupé quatre ans.

CÉDRIC DUJARDIN

DIRECTEUR REAL ESTATE FRANCE, DWS



Volontiers bavard et doté d'un humour un brin corrosif, **Cédric Dujardin** a ce don de captiver son interlocuteur. Formé à l'ESTP Paris, cet ingénieur reconnaît avoir eu très jeune un coup de foudre pour l'immobilier. « *Cette industrie a la capacité de me procurer une charge émotionnelle très forte* », confesse l'actuel directeur de la branche française de DWS (ex-Deutsche Asset Management). Après un bail de dix ans chez Gecina, il est casté en 2011 par **Méka Brunel** pour rejoindre Ivanhoé Cambridge Europe. Aux côtés de ce personnage « *atypique* », il participe avec passion au montage du projet des tours Duo. « *Avec Méka, j'ai surtout appris que dans l'absolu, rien n'est impossible, tout est une question de volonté* ». Instinctif, il se laisse séduire par les sirènes du gestionnaire d'actifs allemand deux ans plus tard. « *Un terrain de jeu exceptionnel où j'ai pu recréer une équipe* », appuie-t-il. À la tête de près de 550 000 m² à gérer entre l'Hexagone et la Belgique, Cédric Dujardin est devenu un fervent défenseur du Grand Paris Express. « *Les transports en commun, plus encore aujourd'hui, seront la colonne vertébrale de l'immobilier de demain*. »

DIMITRI BOULTE

DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ ET DIRECTEUR DES OPÉRATIONS, SFL



Rencontrer **Dimitri Boulte** s'apparenterait presque à un jeu de séduction intellectuel. D'abord, le numéro 2 de la Société Foncière Lyonnaise (SFL), très éloquent, dégage une énergie communicative et un capital sympathie à faire pâlir ses aînés.

Ensuite, il dispose d'un parcours professionnel ascensionnel. Après HEC et des stages à l'international, il obtient son premier job chez Unibail-Rodamco à seulement 22 ans. Talentueux, Dimitri Boulte se voit propulsé, dix ans plus tard, vers de nouveaux cieux immobiliers. Ceux de la plus ancienne foncière tricolore : SFL. Résolument épanoui à l'idée de ressusciter « *le plus beau patrimoine parisien* », ce leader charismatique engendre les succès avec In/Out – et surtout #Cloud. Et, demain, quel sera son principal fait d'armes ? « *Le Louvre des antiquaires !* », répond-il. « *Nous insufflerons une nouvelle séquence dans ce temple parisien du commerce avec des flagships horizontaux ouverts sur leur environnement urbain*. » Muni d'un tempérament d'entrepreneur, Dimitri Boulte témoigne de grandes ambitions en matière de création de valeur « *pour* » et « *dans* » la ville de demain. « *Pour bâtir cette ville de demain, nous concentrons nos recherches sur des acquisitions ciblées d'actifs de bureaux obsolètes dans des secteurs à fort potentiel en vue de les redévelopper à travers trois éléments clés : la localisation, le châssis et les services* », corrobore-t-il.



MATTHIEU EVRARD

DIRECTEUR GÉNÉRAL, AFFINE

Affine a entamé un nouveau cycle sous l'impulsion de **Matthieu Evrard**. L'ancien analyste de PwC et development manager de B&B Hotels, qui a ensuite gravi les échelons chez Louvre Hotels Group pour gérer finalement le développement, l'international, l'asset management immobilier, la direction des travaux et les fusions-acquisitions, a rejoint la foncière en 2016. Passé en deux ans du poste de directeur général adjoint à directeur général, il a déjà commencé à poser sa marque : « *Quand j'ai rejoint Affine, l'immobilier d'entreprise était à l'aube de sa mutation. Venant du monde de l'hôtellerie qui avait connu ce tournant cinq ans auparavant, j'ai cherché à anticiper le changement. Cela se concrétise par un travail beaucoup plus important en aval sur la partie événementielle et opérationnelle au sein de l'immeuble. Mais également en amont puisque nous sommes devenus acteurs dans la production de nos futurs bâtiments en maîtrise d'ouvrage directe pour nos réserves foncières et en partenariat pour les appels d'offres*. » Sans oublier la focale résolument mise sur les grandes villes depuis son arrivée : « *Je crois profondément dans la densification des grandes métropoles et à leur transformation sur elles-mêmes*. »



THIBAUT ANCELY

DIRECTEUR EXÉCUTIF INVESTISSEMENTS ET DÉVELOPPEMENTS, GECINA

C'est guidé par son esprit entrepreneurial, que **Thibault Ancely**, a construit sa carrière. Doublement diplômé d'une licence d'histoire et de l'Essec – où il découvre l'immobilier grâce à sa chaire dédiée – l'actuel directeur exécutif investissements et développements de Gecina fait ses débuts en 2001 au sein de la banque américaine Capital One qui cherche alors à conquérir l'Europe. « *Une belle aventure de business development* », que le Palois achève en 2005, lorsqu'il rejoint Unibail-Rodamco-Westfield en qualité de directeur d'investissement du pôle bureau. Avant d'intégrer, deux ans plus tard, Horizon Investment Management comme directeur du marché français. Avec l'ambition de devenir associé. Fin 2011, il acquiert 20 % de la société parallèlement reprise par Henderson Global Investors qui finit par tout revendre au fonds de pension américain TIAA-CREF en 2014. Ainsi naît TH Real Estate dont Thibault Ancely prend la présidence pour la France un an après. Néanmoins rattrapé par son goût du défi, il accepte à l'été 2016 de venir « *impulser une nouvelle dynamique* » dans ce qui est aujourd'hui la « *première foncière de bureaux d'Europe* ».



CHRISTEL ZORDAN

HEAD OF FRANCE, TH REAL ESTATE

L'immobilier n'a plus beaucoup de secrets pour **Christel Zordan**. Tombée progressivement dans le secteur dès le début de sa carrière chez PwC, elle a ensuite travaillé pour GE Capital Real Estate, Bouwfonds REIM, la Compagnie de Phalsbourg et Altarea Cogedim. Depuis un an, à la tête de la filiale française de TH Real Estate, elle gère 1,3 Md€ d'actifs. « *Je pense que demain nous ne parlerons plus d'immeuble de bureaux mais d'espaces où travailler, où vivre...*, souligne Christel Zordan. *Mon rôle est donc d'investir sur les bons produits, c'est-à-dire ceux qui s'adapteront à ces mutations. Ainsi, nous permettrons aux architectes, aux urbanistes et à tous les porteurs de projets, d'aller au bout de leurs idées et de réaliser des projets innovants pour la ville de demain dans laquelle la diversité aura un rôle fondamental*. »

PROMOTION ET CONSTRUCTION

PAULINE DUVAL

DIRECTRICE GÉNÉRALE, GROUPE DUVAL

Pauline Duval n'aime pas beaucoup les contes de fées. Alors que son père, entrepreneur dans l'âme, bâtit en France un véritable groupe immobilier, sa fille décide de faire ses classes... à New York en tant qu'asset manager. Loin de la pression filiale et familiale, elle apprend l'immobilier et la finance avant de revenir deux ans plus tard dans l'Hexagone, un MBA dans ses valises et des idées plein la tête. En toute discrétion, avec humilité, elle entre à Financière Duval par la petite porte. C'est au département promotion qu'elle se fait les dents. Elle le reconnaît volontiers : elle n'y entend pas grand-chose, mais à force de travail, met les mains dans l'opérationnel, apprend à déchiffrer un bilan et gagne ses galons en toute légitimité.

Ce n'est qu'en 2016 que la jeune femme prend la direction générale. Le moment est idoine. **Éric Duval**

vient de reprendre totalement la main sur son groupe. Il a besoin d'un relais fidèle et sérieux. Il a également besoin de sang neuf dans une entreprise qui a beaucoup grossi et qui ne demande qu'à être structurée. Sans tambour ni trompette mais avec un regard nouveau, Pauline Duval se frotte aux barons de l'empire Duval, impose sa voix et surtout ses idées. Plus que jamais, elle oriente l'entreprise familiale sur la voie de la croissance en investissant très en amont le terrain de l'innovation et en occupant le terrain de l'international.

« Depuis 2014, j'ai choisi de mettre l'innovation au cœur de la stratégie de notre groupe familial à un moment où le secteur immobilier était alors encore trop immobile », martèle la jeune héritière en prenant des tickets dans des start-up prometteuses. De MyNotary.fr qui revisite le monde poussiéreux du notariat en le digitalisant, à Lydia, le terminal de paiement mobile, en passant par SmartHab qui conçoit des logements connectés, ou Pretto, le premier courtier immobilier en ligne, la jeune femme traque l'innovation dans tous les pans de l'immobilier. Avec succès et vision...//SR ■



© Groupe Duval



JEAN-CHARLES CAPELLI

DIRECTEUR GÉNÉRAL, GROUPE CAPELLI

Transformer un aménageur-lotisseur en un ensemblier de l'immobilier.

C'est le tour de force réalisé par

Jean-Charles Capelli, le directeur général, avec son frère Christophe (PDG). Entré en 2004 dans l'entreprise familiale, cet autodidacte a largement contribué à faire de Capelli un groupe réalisant 162,5 M€ de chiffre d'affaires sur l'exercice 2017-2018 et intervenant en France, en Allemagne, en Suisse et au Luxembourg. « Nos opérations représentent aujourd'hui entre 100 et 1 500 logements, explique Jean-Charles Capelli. Nous réalisons de véritables quartiers de ville et cherchons à aller toujours plus loin dans nos réflexions pour améliorer le bien-être des habitants. »

JULIEN-WALID GOUDIARD

HEAD OF CONSULTING & PROJECT MANAGEMENT, JLL

Il dit volontiers être arrivé dans l'immobilier par accident. En revanche, il y reste par conviction. **Julien-Walid Goudiard**, diplômé de l'Essec, débute très classiquement en corporate finance chez Deloitte, s'autorisant un petit crochet en Amérique latine pour s'occuper de microcrédit, avant de croiser la route de JLL où il intègre l'équipe d'AMO. « C'est le coup de foudre immédiat avec ce secteur d'activité qui nous oblige à une certaine responsabilité dans nos actions, où l'on peut donner du sens en plus de la création de valeur. » Sur son tableau de chasse : le campus de Science Po Paris, les 26, 79 et 150 Champs-Élysées, ou tout dernièrement le nouvel éco-campus du groupe Engie sur une friche de PSA. Mais il est aussi fier d'opérations plus modestes ou moins

médiatiques comme le Crisco, à Sèvres, ou le quartier Néo-C, à Créteil. Souvent dans l'ombre, Julien-Walid Goudiard s'attache à sortir l'industrie immobilière d'une logique de stock pour l'inscrire dans le marché de flux en travaillant tout particulièrement la question (ô combien complexe) des usages.



© Emerich

SOPHIE MEYNET

DIRECTRICE GÉNÉRALE, CONSTRUCTION VERRECCHIA

Attirée par l'architecture depuis toute petite et particulièrement intéressée par les modes constructifs, **Sophie Meynet** s'épanouit pleinement dans le poste de directrice générale de Construction Verrecchia qu'elle occupe depuis octobre 2017.

Après avoir passé 13 ans chez Linkcity et collectionné les diplômes : ESTP, master finance et management de l'immobilier de Dauphine, ainsi que l'accréditation RICS obtenu en 2008. « Verrecchia est un groupe de promotion spécialisé dans la construction d'immeubles d'habitation en pierre de taille massive. Créée en 1990, l'entreprise maîtrise l'ensemble de la chaîne de valeur — de la carrière à la commercialisation, en passant par la construction, présente la dirigeante de 37 ans. L'entreprise s'est engagée dans une nouvelle phase de développement en mettant en avant l'emploi de ce matériau naturel et local. Avec un très faible impact carbone, la pierre de taille constitue une alternative adaptée aux enjeux de la ville de demain. » Actuellement, le groupe de 40 collaborateurs réalise environ 900 logements par an en petite couronne, pour un chiffre d'affaires de 200 M€.



© PR





Porté par l'ambition absolue de rejoindre l'entreprise créée par son père, Jean-Paul, **Vincent Legendre**, diplômé d'ingénieur en génie civil et urbanisme de l'Institut national des sciences appliquées de Rennes en poche, y fait toutes ses classes. Commencant en 2003 en tant que conducteur de travaux de l'agence parisienne, le Rennais de 38 ans gravit progressivement les échelons, jusqu'à prendre fin 2015, la présidence du directoire du groupe éponyme, comptant 1 800 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 560 M€. Il fait alors du développement immobilier l'une de ses priorités et investit de nouveaux marchés en élargissant son offre de services : la réhabilitation, le clé-en-main, l'exploitation, la production et l'efficacité énergétique. Et entend participer à construire « *un modèle de ville verte, durable et solidaire à travers la conception, réalisation et exploitation d'ouvrages éco-responsables* ».

EMMANUEL ROLLAND

PRÉSIDENT, CARE PROMOTION



Après avoir passé une quinzaine d'années chez Bouygues Immobilier et deux chez Crédit Agricole Immobilier, **Emmanuel Rolland** a fait le grand saut dans l'entrepreneuriat en 2017 en créant Care Promotion. « *Nous voulons apporter un maximum de valeur aux habitats de nos futures résidences, mais aussi aux quartiers dans lesquels ces réalisations s'intègrent*, explique le président de la société de promotion centrée pour le moment sur le logement francilien. *Dans cette logique, nous intégrons par exemple des espaces de coworking au rez-de-chaussée de nos projets pour accompagner l'essor du télétravail et favoriser les échanges entre les habitants. Notre ambition pour l'avenir est que ces espaces communs s'ouvrent au-delà de nos résidences.* »

MOÏSE MITTERRAND

PRÉSIDENT, LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS



Moïse Mitterrand partage avec sa famille le goût de la discrétion. Et cultive avec son père, **Olivier Mitterrand**, fondateur du promoteur Les Nouveaux Constructeurs (LNC), un goût très prononcé pour l'immobilier. Mais avant d'être piqué par le virus familial en 2007, le fils prodige, fraîchement diplômé d'HEC Business School, fera ses premières armes chez The Boston Consulting Group en qualité de consultant. En 2013, il prend, en toute humilité, le relais de son père à la présidence de LNC. Cinq ans plus tard, l'empire familial – dont le chiffre d'affaires a dépassé les 800 M€ en 2017 – s'apprête à emprunter le sentier d'une croissance externe exponentielle... Dans le plus grand secret, Moïse Mitterrand, en joint-venture avec le fonds d'investissement PW Real Estate Fund III LP, est entré en négociations exclusives avec BPD Europe pour acquérir BPD Marignan. Un promoteur dont le business model, tout comme pour LNC, repose sur le résidentiel et l'immobilier d'entreprise.

PIERRE-EMMANUEL ARNAL

DIRECTEUR LOGEMENT, GROUPE PANHARD

Après 11 ans chez Bouygues Immobilier, où il a notamment été directeur du développement puis directeur d'agence, **Pierre-Emmanuel Arnal** a rejoint le groupe Panhard en 2016 afin de créer la division résidentielle. En partant de zéro pour fonder cette nouvelle structure, il a retrouvé dans cette société spécialiste de la logistique une vision de l'immobilier semblable à la sienne : « *Nous partageons l'ambition de bien faire les choses, en ne raisonnant pas en termes de volume, mais en portant l'exigence de la qualité et du sur-mesure tant pour nos opérations (architecture, matériaux, confort d'usage, etc.) que dans la gestion de nos rapports humains (collaborateurs, partenaires, clients, etc.)* ». Avec un backlog de 600 à 700 logements, sa division entend mettre en chantier cette année entre 170 et 250 logements. « *Pour accompagner le sens de l'histoire, qui va vers une densification des agglomérations, notre enjeu est de construire des résidences qui permettront de préserver la qualité de vie et le vivre ensemble.* »



ANTOINE HABILLAT

PRÉSIDENT, ORFEO DÉVELOPPEMENT



Il n'aime pas particulièrement la lumière, restant volontairement dans l'ombre de projets immobiliers médiatiques, parfois même emblématiques. Sa structure d'AMO – Orfeo Développement – a été pourtant à la manœuvre sur Le Prado, le nouveau siège de Gide rue Laborde à Paris.

Ingénieur de formation, **Antoine Habillat** a débuté chez Unibail-Rodamco par un stage au sortir de l'École centrale, avec pour premier sujet Carré Sénart. Rapidement recruté, il commence par des réhabilitations d'ensembles haussmanniens de la foncière avant de se pencher sur les mégaprojets de La Défense, et en particulier le Cnit. Il sera le trait d'union entre **Nathalie Charles** et **Jean-Louis Pollard** pour mener l'une des premières opérations complexes, prémices à la création d'une direction des grands projets qu'il va animer pendant cinq ans. Le jeune trentenaire – que l'on surnomme « *le poitrinalisé* » – travaille sur les tours Triangle, Phare, Trinity et surtout Majunga. Il démissionnera à la surprise générale en 2012, deux mois avant son mentor, pour créer son entreprise. Depuis, Orfeo Développement gère simultanément une trentaine de projets dans le bureau, le commerce ou encore l'hôtellerie, « *uniquement pour le compte d'investisseurs* », précise-t-il. Sa structure veut rester à taille humaine – une vingtaine de collaborateurs – et jeune. À 39 ans, Antoine Habillat est le doyen de la bande.

AYMERIC DE ALEXANDRIS

DIRECTEUR RÉGIONAL PROVENCE-ALPES, ICADE



Après un bail de 15 ans passé dans le giron de Linkcity en Île-de-France, Languedoc-Roussillon et Provence-Alpes-Côte d'Azur (Paca), **Aymeric de Alexandris** vient de débarquer récemment chez Icade. Casté en qualité de directeur régional Paca de la filiale de la Caisse des dépôts, il sera basé à Marseille.

« *J'avais besoin de relever de nouveaux challenges professionnels et explorer la promotion immobilière* », confie-t-il. Persévérant et talentueux, Aymeric de Alexandris ne devrait pas avoir le moindre mal à se faire un nom sur le marché de l'immobilier marseillais. À son actif, il peut se targuer d'avoir supervisé les 100 000 m² du programme immobilier d'accompagnement du stade Vélodrome – dont le très iconique centre commercial du Prado.

CONSEILS IMMOBILIERS

LIOR ROTH

DIRECTEUR GÉNÉRAL CONSEIL INVESTISSEURS, GROUPE BABYLONE



Il a mis le client au-dessus de tout. **Lior Roth** est un jeune homme pressé. Encore étudiant à l'ESG, il crée sa société avec son associé de toujours, **Yonatan Renaudie**, une agence immobilière sobrement appelée **Babylone**, du nom de la rue où elle était installée. Il ne lui aura fallu qu'un stage pour être convaincu que l'immobilier serait son terrain de jeu professionnel. C'était en 2007, un an avant la faillite de Lehman Brothers et le déclen-

chement de la grande crise financière. Depuis, l'agence est devenue un groupe qui emploie 65 personnes. Un groupe qui intervient dans le bureau, le commerce et le résidentiel, à la vente comme à la location, et qui va passer le cap des 500 transactions par an. Un groupe qui a fait aussi de la gestion locative l'un de ses piliers. Un groupe, surtout, qui connaît une croissance fulgurante, avec un chiffre d'affaires qui a explosé de 350 % au cours des trois dernières années, en dépit d'une solide concurrence dans le monde du conseil immobilier.

Quel est le secret de la réussite de Lior Roth ? La passion du client. « Dès le début, j'ai placé les intérêts de mes clients au-dessus des miens », argue-t-il. Ces derniers le lui rendent bien par une solide fidélité. Le premier à lui avoir fait confiance en lui livrant quatre lots à commercialiser est toujours client du groupe **Babylone**. « Nous avons accompagné des clients que l'on a placés jusqu'à cinq fois dans la vie de leur entreprise », s'enorgueillit-il. Pour autant, pas question de brûler les étapes. Lior Roth se développe pas à pas, toujours dans la même philosophie d'accompagnement sur le « long terme » de ses clients. Tout jeune papa de deux enfants, il aime à diffuser un esprit de famille au sein de son groupe. Une famille (professionnelle) qui ne cesse de s'agrandir et qu'il va réunir bientôt sur une nouvelle surface de 1 000 m² au cœur du quartier central des affaires parisien. //GT ■



BENOÎT DE LA BOULAYE

RESPONSABLE DU FUND MANAGEMENT – FIA ET GRANDS COMPTES, BNP PARIBAS REIM FRANCE



Faire de l'activité « *separate account* » le troisième pilier du business model de BNP Paribas REIM aux côtés des fonds discrétionnaires et de ceux grand public : c'est la mission de **Benoît de la Boulaye**. L'ancien investment manager de la Caisse des dépôts et consultant du Boston Consulting Group a intégré en 2011 le groupe aux 27,4 Mds€ d'actifs sous gestion et hérité de cette feuille de route il y a un an et demi. Une mission qui va l'amener à participer à la mutation de la ville : « Nous devons anticiper les grandes évolutions des utilisateurs et recommander à nos investisseurs d'acquérir des actifs qui s'inscrivent dans ces tendances, notamment en ce qui concerne la mixité des usages. Nous devons également les accompagner dans la compréhension des projets d'infrastructures, comme par exemple le Grand Paris, qui conduiront aux renforcements ou déplacements probables des grands centres économiques. »

THIBAUT DE GUELTZL

MANAGING PRINCIPAL, ASSOCIÉ FRANCE, CRESA



Thibault de Gueltzl a fait de l'immobilier – plus spécifiquement d'entreprise – le fil rouge de son parcours académique (diplômé de l'École française de l'administration de biens) et professionnel en débutant chez le broker Savills comme alternant. Il y rencontre **Charles Walckenaer**, qu'il va suivre d'abord chez Knight Frank, puis chez AOS Studley. Habitué à représenter les propriétaires bailleurs, il franchit le Rubicon en 2010 pour s'occuper des problématiques immobilières des utilisateurs. « J'avais besoin d'aller plus loin que la seule transaction et m'orienter vers du conseil. » Consultant, manager, puis directeur opérationnel, il finit par diriger une équipe d'une trentaine de collaborateurs réalisant 70 missions bon an mal an. Ne voulant pas redevenir broker, Thibault de Gueltzl quitte en 2018 le groupe passé sous le pavillon Colliers pour ouvrir le bureau français de Cresa, spécialiste mondial (mais surtout américain) du conseil aux utilisateurs aux côtés de **Mathieu Guizard**, et d'un certain... Charles Walckenaer.

AYMERIC GAIGNAULT

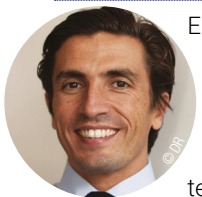
DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ, RAISE REIM



À l'heure où les thématiques de finance responsable et de reconstruction de la ville sur elle-même sont de plus en plus importantes, **Aymeric Gaignault** apparaît comme un homme dans l'ère du temps. Il pilote depuis un an la branche immobilière de la société d'investissement **Raise** avec ses anciens collègues de Foncière de Paris **Arnaud Pomet**, **Séverine Farjon** et **Stéphane Gardy**. « Nous réalisons des opérations de restructuration lourde à Paris qui s'inscrivent dans l'évolution générale des grandes villes, explique l'ex-manager de KPMG et responsable du contrôle financier à l'international de GeoPost. En parallèle, nous renonçons à la moitié de notre prime de surperformance pour abonder le fonds de dotation **RaiseSherpas** consacré à l'entrepreneuriat. Nous pouvons ainsi mieux comprendre les besoins de ces jeunes entreprises et anticiper les évolutions de l'immobilier du futur. »

BRUNO CASTERAN

NOTAIRE ASSOCIÉ, C&C NOTAIRES



En créant en 2009, avec deux associés, l'étude C&C Notaires, **Bruno Casteran** souhaitait accompagner les acteurs immobiliers, investisseurs et utilisateurs dans la réinvention de la ville et des usages. Devenu l'une des études référentes sur le marché immobilier, l'office compte actuellement une cinquantaine de collaborateurs. « *Les acteurs immobiliers sont aujourd'hui en train de penser la ville de demain et définir une nouvelle urbanisation. Une des grandes tendances de fond est de privilégier l'usage sur la propriété, ce qui est notamment le cas du coliving ou du coworking. Ces innovations viennent bousculer notre pratique, souvent fondée sur des axiomes très anciens. En tant que juriste, le sel de notre métier sera donc d'adapter le droit à ces nouveaux usages.* »

MOHAMED ZAYANI

DIRECTEUR GÉNÉRAL, CONSTRUCTA ASSET MANAGEMENT



Originaire de Tunisie, **Mohamed Zayani** gagne la France pour mener ses études supérieures : classe préparatoire « *maths sup-maths spé* » à Toulouse, puis Centrale Paris. « *J'étais assez bon en tout ce qui touchait les chiffres mais ne voulais pas rester derrière une machine, donc je me suis orienté vers l'immobilier offrant un bon compromis entre une vision financière du monde et le produit réel, important dans la vie des gens, avec ses impacts sociaux/sociétaux, et sur la ville* », explique-t-il. Après un bref passage chez Gecina (2005-2006) en tant qu'analyste, il rejoint Constructa Asset Management où il évolue toujours. Promu en 2011 directeur général de la filiale qui compte 80 collaborateurs et gère pour 7,3 Mds€ d'actifs pour compte de tiers.

AMANDINE DUMONT

RESPONSABLE DES PÔLES TENANT REPRESENTATION BUREAUX ET STRATEGIC CONSULTING, CBRE



Après deux années passées chez AT Kearney en conseil en stratégie dans les domaines de la finance, **Amandine Dumont** opère un virage dans l'immobilier en 2007, en intégrant JLL en tant que manager du pôle des consultants. Poste qu'elle occupe un peu plus de sept ans, avant de s'allier à **Guillaume Savard** pour lancer leur propre société de conseil dédiée aux utilisateurs : Agilia Consulting. Rapidement, le duo d'entrepreneurs se constitue un solide réseau qui aiguise les appétits de CBRE France. Ils se voient proposer en début d'année, d'assurer la direction du pôle utilisateurs « *A&T Occupier* ». Un challenge « *stimulant* » pour cette diplômée de l'Essec et d'un DEA en droit des affaires de Panthéon-Sorbonne. « *Le conseil aux utilisateurs a vocation à se développer puisque les entreprises font face à des problématiques immobilières toujours plus variées, incluant des notions aussi bien financières que de ressources humaines* », appuie-t-elle.

SÉBASTIEN MARTYN

DIRECTEUR DU DÉPARTEMENT INVESTISSEMENT, STRATEGIES AND CORP



Arrivé chez Strategies and Corp peu de temps après sa création – d'abord à mi-temps puisqu'il mène alors des études de finance à HEC Paris –, **Sébastien Martyn** a gravi les échelons pour devenir aujourd'hui directeur du département investissement. Une évolution professionnelle qui reflète celle de la structure fondée en 2000 par **Angélique de Rougé** et **Éric Lavigne Delville**. « *LADN de notre entreprise est d'abord tourné vers les grands groupes.*

Dès 2003, nous avons commencé à développer une activité de conseil à l'investissement dédiée à nos clients utilisateurs, qui avaient par exemple besoin de vendre en sale and lease-back pour ensuite travailler au quotidien avec des investisseurs, explique-t-il. *Avec le temps, cette activité est devenue un métier à part entière, à tel point que le département investissement que je dirige traite aujourd'hui environ 2 Mds€ de cessions d'actifs par an sur le marché du bureau parisien.* »

**ANTOINE GRIGNON**

DIRECTEUR DU PÔLE RETAIL, KNIGHT FRANK

Formé à Dauphine et Assas, **Antoine Grignon** franchit la porte de Cushman & Wakefield en 2003 sans jamais avoir envisagé une carrière dans l'immobilier de commerce. « *Rapidement, je me laisse prendre au jeu et développe un relationnel très fort avec mes clients* », confesse-t-il. Mais, en 2015, au moment où C&W et DTZ fusionnent, la tentation d'embrasser de nouveaux horizons est trop forte... Cela tombe bien, un certain **Philippe Perello** recherche de jeunes talents pour écrire l'histoire d'un Knight Frank new look. Casté pour diriger la branche retail du conseil, Antoine Grignon a carte blanche pour constituer sa propre équipe. « *J'ai été séduit par le projet entrepreneurial de ce partenariat anglo-saxon et l'immense autonomie accordée* », appuie-t-il. Saluant « *l'état d'esprit de camaraderie* » de ses partenaires de jeu, son mot d'ordre reste inchangé : « *Not the biggest, but the best.* »

**PIERRE-ALAIN DE ROBIEN**

EXECUTIVE DIRECTOR, MORGAN STANLEY REAL ESTATE

Décidé à intégrer l'administration publique, **Pierre-Alain de Robien** se dote des diplômes de Sciences Po (2002) et HEC (2005), mais se plaît finalement à découvrir l'univers de la « *fusac* » au cours d'un stage chez Rothschild. Après un début de carrière en qualité de consultant en stratégie média et publicité au sein du cabinet Booz Allen Hamilton (2005-2007), il retrouve ce domaine d'activité en intégrant le département immobilier de Morgan Stanley en tant qu'analyste. Puis commence son parcours ascensionnel par une parenthèse de deux ans à New York, jusqu'à être nommé executive director du département en 2016. « *Ce qui me plaît dans l'immobilier, c'est qu'il occupe une place prépondérante dans l'économie et la pratique dédiée de Morgan Stanley, très reconnue du secteur, et me permet d'être positionné au cœur des plus importantes transactions. Avec une approche véritablement internationale* », explique le dirigeant de 37 ans qui aspire « *à augmenter le spectre des clients potentiels dans les années à venir* ». Ses dernières opérations emblématiques : l'acquisition de la société détenant Cœur Défense par Amundi Immobilier, Crédit Agricole Assurances et Primonial REIM ou encore la cession de Gazeley à Global Logistic Properties par Brookfield.

COMMERCE, TOURISME ET HÉBERGEMENT

PABLO NAKHLÉ-CERRUTI

DIRECTEUR GÉNÉRAL, VIPARIS

Concilier la chose publique avec l'action économique. Le tout nouveau directeur général de Viparis s'y efforce depuis ses études, Science Po Strasbourg doublé de l'École de guerre économique, où il travaille en parallèle de ses cours sur les questions d'intelligence économique pour l'un de ses professeurs : le député (UMP) **Bernard Carayon**. Ce dernier crée, avec **Jean-Michel Boucheron**, la Fondation Prometheus – think tank qui s'intéresse à la mondialisation et tout particulièrement au soutien des secteurs économiques stratégiques français – et en confie la direction générale au jeune homme de 2007 à 2009. Solidement introduit dans le milieu politique, **Pablo Nakhlé-Cerruti** devient l'une des plumes de **Christine Lagarde** au ministère de l'Économie et des Finances jusqu'en 2011. Une période intense, dont il sortira, comme tout bon membre de cabinet ministériel, « essoré ». S'il est dans la petite équipe

qui fait campagne en faveur de la nomination de **Christine Lagarde** à la direction générale du Fonds monétaire international (FMI), il ne suit pas l'ancienne ministre à New York. Papa d'une première fille (il en a trois), il reste à Paris et rencontre un grand blond aux yeux bleus : **Guillaume Poitrinal**. Pablo Nakhlé-Cerruti met un premier pied dans l'univers immobilier en rejoignant la foncière Unibail-Rodamco en tant que directeur de la communication et des relations institutionnelles. Jamais très loin des décideurs pu-

blics, il s'efforcera de stabiliser le régime SIIC, considéré, un peu rapidement par certains, comme une niche fiscale, et planchera notamment sur la réforme des baux commerciaux proposée par la ministre **Sylvia Pinel**. Après le départ surprise de **Guillaume Poitrinal**, il reste au service de **Christophe Cuvillier** qui va lui ouvrir les portes de l'opérationnel.

Pablo Nakhlé-Cerruti rejoint en 2014 Viparis, la branche exposition de la foncière, détenue à 50/50 avec la chambre de commerce et d'industrie de Paris-Île-de-France, dont il vient de prendre les rênes opérationnelles à la suite de **Michel Dessolain**. À la tête de 350 collaborateurs pour 300 M€ de chiffre d'affaires, il pilote les grands centres d'exposition et de congrès de la région parisienne, au premier rang desquels le parc de la Porte de Versailles, en pleine rénovation. « L'un de nos principaux enjeux est de transformer nos sites en lieux de vie et de recréer des morceaux de ville avec un travail de couture urbaine. » Une ville qu'il vit aussi sous l'angle politique, élu municipal de Saint-Malo, son fief, avec un œil sur Beyrouth au Liban, la patrie de son père. //GT



© Viparis

MAXIME DEPREUX

COO – PREMIUM OUTLETS, HAMMERSON FRANCE

Maxime Depreux a beau être jeune, il fait déjà figure de pilier chez Hammerson. Arrivé en 2009 au poste d'asset manager, il a travaillé sur le projet des Terrasses du Port à Marseille, la rénovation d'Italie Deux ou encore l'acquisition du centre Saint-Sébastien, à Nancy. En 2014, il a intégré l'équipe outlet à Londres et est devenu le COO – Premium Outlets de la foncière l'an passé. Depuis, les outlets sont devenus un secteur stratégique de la foncière. « Ce qui m'a motivé à intégrer et à poursuivre ma carrière chez Hammerson, ce sont davantage les enjeux de projets en équipe, de diversité des sujets et d'investissements que l'immobilier en tant que tel, explique Maxime Depreux. L'immobilier est un outil permettant de créer des destinations, des lieux de vie, des expériences... Cette dimension pluridisciplinaire et l'accélération des cycles seront des pierres angulaires de la ville de demain. »



© DR

VINCENT FERAT

DIRECTEUR GÉNÉRAL, SCC

Vincent Ferat aborde la ville sous tous les angles. Politique, il entre au conseil municipal de sa ville (Buc) à... 14 ans et devient maire des jeunes deux ans plus tard, avant de faire, à 31 ans, une mandature en tant que maire adjoint (à l'urbanisme, cela va de soi). Économique ensuite. Recruté par Unibail-Rodamco en 2004, il passera 13 ans au sein de la foncière, dont quatre aux Pays-Bas où il gère un portefeuille essentiellement situé en centre-ville. « Les Hollandais ont une conception de la fabrique de la ville différente de la nôtre et y associent volontiers les acteurs privés dès lors qu'il y a un alignement d'intérêt. » Vincent Ferat y tire une solide expérience de la problématique des commerces en centre-ville, qu'il fera partager en corédigeant le rapport Marcon, socle du plan « Action Cœur de ville » dévoilé par le gouvernement. « Je crois plus que jamais dans le potentiel des centres-villes. » Cette conviction, il la met en œuvre en créant au sein du groupe SCC, pionnier des centres commerciaux (qu'il rejoint en 2017), une filiale dédiée au centre-ville, au service des collectivités comme des investisseurs. Surdiplômé (X-Ponts, Sciences Po), il a toujours soif d'apprendre. Pour satisfaire sa passion de la pâtisserie, il passe aujourd'hui son CAP.



© DR

FABRICE BANSAY

DIRECTEUR GÉNÉRAL GROUPE, FINANCIÈRE APSYS

Depuis son come-back en France, **Fabrice Bansay** partage le bureau de son oncle. Un signe fort qui en dit long sur la place que **Maurice Bansay** accorde désormais à son neveu. Entré dans le groupe familial il y a 18 ans, il a longtemps été l'homme de l'Est où l'opérateur immobilier joue ses premiers grands succès et l'artisan des deux trophées iconiques : Manufaktura et Posnania. Si **Maurice Bansay** a rapatrié cet Ovni, c'est pour mieux l'investir d'une mission de premier plan : accompagner la croissance fulgurante de l'entreprise. Entre le pipeline de projets, le rachat de la rue de Solferino et celui d'une coquille vide à la Bourse de Paris, le jeune prodige ne manque pas d'ouvrage. Sous l'œil exigeant mais bienveillant de son oncle avec qui il partage l'audace entrepreneuriale, le goût du risque et l'amour pour les belles histoires, le discret **Fabrice Bansay** commence à se faire un prénom sur le marché de l'immobilier commercial hexagonal.



© Bansay



ANNE-SOPHIE SANCERRE

DIRECTRICE GÉNÉRALE RETAIL FRANCE, UNIBAIL-RODAMCO-WESTFIELD

Avec seulement 23 centres commerciaux français mais représentant une valeur de 15 Mds€ sous sa responsabilité, **Anne-Sophie Sancerre** est une actrice de premier plan dans l'évolution du retail au sein de l'Hexagone. « *Le centre commercial sera totalement intégré dans la ville de demain et participera à l'extension des zones urbaines actuelles, souligne l'ancienne associée de Morgan Stanley qui a rejoint la SIIC il y a dix ans. Il constituera une centralité dans les nouveaux quartiers en intégrant toujours plus de services de proximité et sera un véritable lieu de vie où les habitants se retrouveront et échangeront autour d'animations, de la culture, de la restauration... Ainsi, l'ouverture du centre commercial sur son environnement sera pleinement réalisée.* »



DOMINIQUE OZANNE

DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ
HÔTELS & HOSPITALITY
MANAGEMENT, COVIVIO

« *J'estime que depuis 15 ans je suis au bon endroit, au bon moment, avec les bonnes personnes* », confie



Dominique Ozanne, 40 ans. Cet « *endroit* » c'est Covivio (anciennement Foncière des Régions), que le directeur général délégué Hôtels & Hospitality Management – promu à ce poste en février dernier – rejoint, après un an passé au sein du cabinet de conseil Arthur Andersen (devenu EY). Suivant l'obtention du diplôme de HEC en 2002.

Attaché de direction, directeur des opérations pour Foncière des Murs, puis directeur général... il gravit rapidement les échelons jusqu'à prendre, en 2014, la présidence de la filiale spécialisée dans la détention et la gestion de murs d'exploitation notamment dans l'hôtellerie, rebaptisée alors FDM Management. « *Notre découverte de l'hôtellerie s'est faite avec l'acquisition d'un portefeuille de 128 établissements auprès d'AccorHotels. Aujourd'hui, nous détenons 460 hôtels dont une quarantaine en murs et fonds situés principalement en Allemagne. Et sommes présents dans neuf pays à travers 31 marques* », commente-t-il. Entendant accompagner le développement du groupe à l'international.

MAËL AOSTIN

DIRECTEUR GÉNÉRAL, GALIMMO REAL ESTATE



Le numéro un de Galimmo Real Estate, **Maël Aoustin**, fait partie de la génération montante de la galaxie immobilière. Embarqué dans l'aventure Unibail dès 23 ans, il va signer pour un bail de 12 ans. Du bureau à Paris en passant par la direction des opérations en Espagne, il deviendra, en 2014, directeur commercial du groupe en Europe, en charge notamment des grandes enseignes et des nouveaux retailers. « *Grâce à ces diverses expériences, j'ai pu développer une vision multiple et variée du commerce* », argumente-t-il. Talentueux et volontaire, il est débouché en 2016 par le groupe Louis Delhaize. Son nouveau terrain de jeu : créer une nouvelle foncière cotée à travers un solide patrimoine de 65 galeries commerciales attenantes aux hypermarchés Cora, réparties principalement sur la France et la Belgique. Refusant de « *développer dans le seul but d'ajouter des mètres carrés* », Maël Aoustin et ses équipes se positionnent en « *véritables partenaires* » de Cora et des territoires où sont implantées les galeries. « *Nous n'industrialisons pas un modèle Galimmo*, défend-il. *Pour créer de la valeur et renforcer l'attractivité de nos sites, nous les coconcevons avec les parties prenantes : clients, enseignes, acteurs locaux...* » Pragmatique, le chantre du shopping convivial est convaincu que la ville de demain s'écrira au travers de « *multiples polarités* ».

DAVID LEBÉE

PRÉSIDENT FONDATEUR, DAYUSE

David Lebée est tombé rapidement dans l'hôtellerie. Travaillant dans le secteur depuis l'âge de 16 ans, en parallèle de ses études à l'école hôtelière Ferrandi puis à l'Institut international de communication de Paris, il observe lors de son passage auprès de grands groupes tels que AccorHotels et Starwood une demande pour une offre hôtelière de jour. Pour y répondre, il crée en 2011 la société Dayuse. « *Les hôtels sont généralement vides à hauteur de 70 % pendant la journée, explique-t-il. Partant de ce principe, nous répondons aux besoins d'une clientèle urbaine et mobile en proposant pour quelques heures des espaces dans des hôtels de trois à cinq étoiles, tout en permettant à ces derniers de gagner davantage.* » Comptant aujourd'hui près de 4 000 partenaires dans 22 pays, la société prévoit en 2018 un volume d'affaires de 40 à 50 M€. Et David Lebée est ambitieux pour l'avenir : « *Nous visons à développer la société afin qu'elle enregistre un jour un chiffre d'affaires de 500 M€ et nous entendons nous donner les moyens de cette ambition en transformant la consommation de l'hôtellerie tant en journée qu'en nuitée.* »



CÉLINE FALCO

VICE-PRÉSIDENTE, PARIS INN GROUP



Malgré l'obtention d'un DUT de chimie, **Céline Falco** est rattrapé par le « *virus de l'hôtellerie* », dans sa famille depuis quatre générations. « *En 2001, j'ai saisi l'opportunité d'acquérir l'Hôtel de Neuville à Paris 17^e via notre holding Paris Hôtel Capital pour reprendre le flambeau* », appuie la dirigeante de 38 ans, qui se voit ensuite confier la gestion des cinq boutiques-hôtels au portefeuille de la famille Albar. En 2005, elle rencontre son mari, **Jean-Bernard Falco**, au parcours plus financier, mais avec lequel elle partage la même vision de l'industrie hôtelière. Ensemble, ils créent Paris Inn Group, offrant un service inédit de yield management externalisé « *pour aider les hôteliers indépendants à se structurer* ». Six ans plus tard, la société s'institutionnalise, formant plusieurs joint-ventures avec le fonds d'investissement Prudential et Morgan Stanley, pour l'acquisition de portefeuilles d'hôtels parisiens. Puis accélère son ascension en lançant sa propre marque en 2014, « *Maison Albar* » – en référence à l'histoire familiale – au concept de « *luxe abordable* » mettant à l'honneur le savoir-faire à la française. Lui valant de remporter le prix du « *Meilleur complexe hôtelier touristique* » au Mipim 2017, pour l'hôtel Paris Céline.

BEÑAT ORTEGA

DIRECTEUR DES OPÉRATIONS, KLÉPIERRE



S'il est un trait de caractère qui caractérise **Beñat Ortega**, c'est la fidélité. Après avoir fait ses gammes chez Unibail-Rodamco – il y a passé neuf ans dans le bureau à l'investissement et l'asset management –, il rejoint Klépierre en 2012. « *J'ai décidé de suivre un homme, Jean-Marc Jestin.* » De directeur adjoint des opérations auprès de ce dernier, ce diplômé de l'École centrale de Paris est promu en 2016 directeur des opérations de la foncière. Un poste précédemment occupé par son mentor, lequel préside désormais le directoire de Klépierre. Prônant « *une vraie insertion du centre commercial dans son environnement urbain* », Beñat Ortega est également persuadé que ces temples du commerce devront proposer des offres de santé et de sport plus importantes. « *Au Portugal, dans l'un de nos centres, nous avons implanté un hôpital privé de jour de 4 000 m²* », argumente-t-il. Surtout, dans son pipeline de développement, le jeune prodige s'affaire à livrer le méga complexe urbain Hoog Catharijne à Utrecht, aux Pays-Bas. « *Avec 1 Md€ d'investissement, nous créons un second cœur mixte de 200 000 m² pour cette ville bouillonnante.* »

AMÉNAGEURS

NICOLAS GRIVEL

DIRECTEUR GÉNÉRAL, AGENCE NATIONALE POUR LA RÉNOVATION URBAINE (ANRU)

Il aurait voulu être journaliste... ensuite ingénieur, mais c'est finalement autour des politiques publiques, et plus particulièrement des affaires sociales, que **Nicolas Grivel** a construit son curriculum vitae. Natif de Nancy, il rejoint la capitale après ses études de droit, pour intégrer l'IEP dont il sort diplômé en sciences politiques en 2000. Et enchaîne alors sur l'ENA de 2002 à 2004. De là, débute sa carrière au sein de l'Inspection générale des affaires sociales où il restera trois ans, avant de prendre la direction du pôle dédié à la formation professionnelle au Conseil régional d'Île-de-France. En 2010, il est nommé chef de la mission Agences régionales de santé – secrétaire général du ministère de la Santé confié à **Roselyne Bachelot**. S'en suivent deux années au ministère du Travail, de l'Emploi, de la Formation professionnelle et du Dialogue social en qualité de directeur adjoint puis directeur du cabinet.

À la tête de l'Agence nationale pour la rénovation urbaine (Anru) depuis 2014, pour l'application du Nouveau programme national de renouvellement urbain (NPNRU), Nicolas Grivel y voit une suite logique. « *L'Anru est au croisement de l'urbain et de l'humain, faisant le lien avec les autres politiques publiques. Cela a donc du sens d'arriver avec un parcours plutôt social, souligne le directeur général.*

Ce qui est passionnant dans mes fonctions actuelles, c'est de pouvoir réaliser des projets de qualités sur des territoires en difficulté, au cœur de multiples enjeux de cohésion et de dysfonctionnement urbains très marqués. Avec un impact tangible pour les résidents. Il y a un caractère d'utilité sociale et, au-delà, d'intérêt général. » Sans compter l'idée de reconstruire la ville sur la ville qu'il juge mobilisateur. En phase de déploiement, ce deuxième programme alloue à l'établissement public une capacité d'investissement de 10 Mds€, portée à 40 Mds€, tous financeurs confondus. Plus de 1 Md€ ont déjà été engagés.

« *Le premier programme Anru était très centré sur les quartiers alors que le NPNRU a une approche plus globale de la régénérescence urbaine, impliquant une articulation plus collective des acteurs. Notre défi, c'est de penser les quartiers inclus dans la ville, tout aussi durables et intelligents, en y amenant de l'innovation* », confie-t-il. Gardien du temple et de l'équilibre territorial. //ES



© Cyril Chigot



ANTOINE DU SOUICH

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT EN CHARGE DE LA STRATÉGIE ET DE L'INNOVATION, EPA PARIS-SACLAY

Le plateau de Saclay n'a plus aucun secret pour **Antoine du Souich**. Avant de devenir directeur général adjoint en charge de la stratégie et de l'innovation à l'EPA Paris-Saclay en 2015, ce polytechnicien et ingénieur des Ponts et Chaussées a participé à la mission de préfiguration du cluster francilien. « *Avec le recul, j'observe que nous avons été novateurs dans notre approche : nous souhaitons créer un campus urbain innovant et éco-responsable dans un environnement créatif avec chercheurs, start-up et habitants.* » Résolument en ordre de marche pour inscrire ce territoire dans la dynamique du Grand Paris, il poursuit : « *Paris-Saclay est focalisé pour devenir un hub d'innovation de rang mondial, aux côtés de la Silicon Valley, de Londres ou de Moscou. Tous les atouts sont aujourd'hui rassemblés pour atteindre cet objectif.* »

BÉATRICE DESSAINTS

DIRECTRICE DU DÉVELOPPEMENT URBAIN AU SEIN DES GRANDS PROJETS TRANSVERSES GROUPE, ALTAREA COGEDIM

Les projets complexes ne font pas peur à **Béatrice Dessaints**. Au contraire, l'actuelle directrice du développement urbain au sein des grands projets transverses groupe d'Altarea Cogedim en a fait sa marque de fabrique, son ADN. Architecte DPLG, elle s'est très vite tournée vers l'urbanisme, puis les projets urbains. D'abord au sein d'une petite agence d'architecture où elle s'emploie à transformer des POS (plan d'occupation des sols) en PLU (plan local d'urbanisme). Ensuite à l'Epad, devenu l'Epadesa où, de 2005 à 2013, elle écrit la stratégie urbaine du célèbre Plan de renouveau de La Défense. Sa casquette multidisciplinaire lui sert de formidable tremplin. La jeune femme devient la principale interlocutrice des opérateurs immobiliers dans la commercialisation des charges foncières. Après un détour chez Vinci Construction France au sein de la mission Métropole, elle est repérée par l'ensemblier urbain Altarea Cogedim qui veut faire de la direction des projets transverses l'ossature des sujets mixtes de la ville de demain.



© Delfine Coszani



CYRILLE BRICHANT

CEO, ARCADIS

Président d'Arcadis France depuis mars 2017, **Cyrille Brichant**, 38 ans, entend renouer avec la croissance et améliorer les marges du groupe d'ingénierie qu'il a rejoint en 2006. Bénéficiant d'une expérience à la fois commerciale et opérationnelle, cet X-Ponts – également diplômé d'un master en ingénierie financière à la Sorbonne – a découvert les grands projets d'infrastructures lors d'un stage au Brésil. Son parcours le conduit ensuite au pilotage des opérations du Grand Paris Express pour Arcadis pendant quatre ans, avec une équipe dédiée de 80 personnes sur 770 collaborateurs, pour un chantier représentant 20 % de l'activité en France. Aujourd'hui, il s'agit pour le numéro un de la filiale française de développer le savoir-faire de l'entreprise, notamment autour du BIM, et ainsi accompagner la transition de leurs métiers vers un décloisonnement de la façon de construire les projets.



© Arcadis



CHRISTOPHE MOLIN

DIRECTEUR GÉNÉRAL,
AGENCE D'URBANISME
ET DE DÉVELOPPEMENT
PAYS DE SAINT-OMER
FLANDRE INTÉRIEURE

La carrière de **Christophe Molin** reflète son attachement pour sa région natale. Enfant du Pas-de-Calais, le diplômé de l'École nationale supérieure d'architecture et de paysage de Lille a amorcé sa carrière chez les architectes des bâtiments de France, avant de travailler auprès des villes de Saint-Omer et de Calais. Devenu en 2014 directeur général de l'Agence d'urbanisme et de développement Pays de Saint-Omer Flandre intérieure, il cherche à penser la ville dans l'élégance et l'intemporalité. « *Nous avons vécu au cours des 30 dernières années l'étalement urbain, nous devons aujourd'hui réfléchir en développant la ville sur elle-même, estime-t-il. Il faut dialoguer avec la mémoire patrimoniale architecturale et humaine du territoire sans être en rupture totale, ni dans un conservatisme.* »



AURÉLIE COUSI

DIRECTRICE GÉNÉRALE ADJOINTE, GRAND PARIS AMÉNAGEMENT

Fort d'une carrière amorcée à la direction régionale de l'Équipement puis à l'établissement public Paris-Saclay, **Aurélié Cousi** a rejoint en 2013 la Ville de Paris en tant que conseillère à l'urbanisme au sein du cabinet de **Bertrand Delanoë**, puis d'**Anne Hidalgo**. Nommée deux ans plus tard cheffe du service de l'aménagement, elle devient ensuite directrice générale adjointe de Grand Paris Aménagement, elle apporte aujourd'hui une vision collégiale au développement de la capitale : « *Les mutations sociétales, technologiques et politiques de plus en plus rapides qui sont en cours font que la fabrication de la ville ne peut être que coopérative. Nous avons appris avec Réinventer Paris que nous ne pouvons pas forcément décider à l'avance de la meilleure utilisation d'un terrain ou du bon usage d'un bâtiment. Nous expérimentons chaque jour chez Grand Paris Aménagement des nouveaux modes de faire entre habitants, territoires et acteurs privés.* »

NICOLAS FORTUIT

DIRECTEUR GÉNÉRAL, SEMAG

Si la société d'économie mixte d'aménagement de Gardanne et de sa région (Semag) a été distinguée dans la catégorie « *Ville de demain, ville intelligente* » lors des trophées des entreprises locales en 2017, son directeur général **Nicolas Fortuit** n'y est pas étranger. Passé notamment par le ministère de l'Environnement, de l'Énergie et de la Mer, il met un point d'honneur à ne pas se cantonner à l'aménagement opérationnel. Ainsi, il pilote depuis janvier dernier la nouvelle filiale de la Semag baptisée « *Énergie solidaire* » qui intervient dans le domaine des énergies renouvelables. « *Je crois profondément dans la maîtrise d'usage, c'est-à-dire dans la prise en compte des besoins des futurs exploitants et utilisateurs très en amont dans les projets afin de les mettre au cœur de l'écosystème* », avoue-t-il.



JONATHAN SEBBANE

DIRECTEUR GÉNÉRAL, SOGARIS

Aux commandes de Sogaris depuis 2015, **Jonathan Sebbane** a adopté un nouveau plan stratégique visant le déploiement industriel d'un réseau de logistique urbaine à l'échelle du Grand Paris. « *C'est un projet très ambitieux qui prévoit l'investissement de 500 M€ sur dix ans, avec une phase d'accélération de 350 M€ d'ici 2020* », précise le directeur général de 37 ans. « *Au quotidien, l'enjeu pour moi est de diriger et d'animer le collectif que nous formons pour mettre en œuvre concrètement ce plan de développement.* » Une mission pleinement dans ses cordes. X-Ponts promotion 2002, Jonathan Sebbane débute sa carrière au sein du ministère de l'Écologie en qualité d'adjoint du chef de bureau sur les grandes opérations d'urbanisme, avant de lui succéder un an plus tard. Il poursuit son ascension en intégrant le cabinet du président de la Région Île-de-France, **Jean-Paul Huchon**, en 2010. D'abord en tant que conseiller technique transports et mobilités, puis promu successivement directeur de cabinet adjoint et directeur en 2013. Travaillant alors sur le dossier du Grand Paris et la création des infrastructures du Grand Paris Express.

ALEXANDRE VILLATTE

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT PÔLE
AMÉNAGEMENT, EPA BORDEAUX
EURATLANTIQUE

Avant de rejoindre l'épopée Bordeaux Euratlantique en 2015, **Alexandre Villatte** a toujours eu pour terrain de jeu l'aménagement. D'abord à la SEM 92 et la Sadev, puis à La Défense où il était directeur opérationnel de l'Épadesa. Passionné par l'intérêt général et la chose publique, il se définit comme « *un pragmatique* » dans les différentes missions qu'il mène. « *Bordeaux Euratlantique, par sa taille et son projet très détaillé, est unique en France, glisse-t-il. Nous jouons le collectif à tous les étages : de l'aménagement au choix d'un projet immobilier et de ses caractéristiques architecturales.* » Charmé par l'intemporalité de la capitale girondine, Alexandre Villatte vit « *cette expérience bordelaise* » comme une confirmation de ses convictions : « *Au-delà des nouvelles technologies, la ville de demain s'écrira dans la continuité de son histoire pour que chaque usager puisse s'y identifier.* »



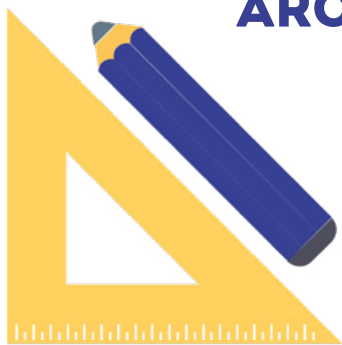
JEAN-CÉDRIC LOUSTALOT

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT, NEXITY VILLES & PROJETS

Après avoir obtenu une maîtrise des sciences de gestion de l'université Paris-Dauphine puis un master aménagement et promotion immobilière de l'Espri, **Jean-Cédric Loustalot** a fait son entrée chez Nexity en 2005 et gravit depuis les échelons. D'abord commercial, il a ensuite œuvré aux postes de développeur foncier, directeur du développement, directeur de la promotion et directeur général de Nexity Domaines. Depuis septembre 2015, il est directeur général adjoint en charge du développement chez Nexity Villes & Projets, filiale œuvrant au renouvellement urbain, à des partenariats avec les collectivités locales, ainsi qu'à l'intégration de nouveaux quartiers à leur environnement urbain, social et économique.



ARCHITECTES ET URBANISTES



SIMON LAISNEY

DIRECTEUR GÉNÉRAL, FONDATEUR, PLATEAU URBAIN



© Margaux Demaria

C'est la lecture des ouvrages de Paul Claval (*La Géographie du XXI^e siècle*) et François Ascher (*Les Nouveaux Principes de l'urbanisme. La fin des villes n'est pas à l'ordre du jour*) qui donnent à Simon Laisney sa vocation d'urbaniste. « J'ai toujours été très curieux et désireux de comprendre ce qui m'entoure. J'ai l'impression que tout le monde est un peu urbaniste, et que la connaissance des infrastructures, des modes architecturaux, des procédés de construction... permet d'appréhender l'anthropologie ou la sociologie », explique le jeune homme de 31 ans.

Après Hypokhâgne et une double licence d'histoire géographie, il obtient en 2010 le master professionnel urbanisme et aménagement du territoire de Panthéon-Sorbonne dans l'optique de devenir chercheur pour les pays du Sud. Et enchaîne les stages comme chargé d'études : quatre mois au ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme du Burkina Faso, à l'EPA Marne, à la chambre du commerce et d'industrie Versailles Val d'Oise/Yvelines, puis au sein du Syndicat d'action foncière du Val-de-Marne, qui lui font prendre conscience de « la réelle méconnaissance du marché immobilier par les acteurs publics ». Le confortant dans son choix de rejoindre ce secteur. Il intègre le pôle recherche de DTZ en 2011, en tant que responsable de base de données et de cartographies pour l'EMEA. Également en charge de la production d'études thématiques. « À travers mes études, j'ai pu constater la vacance structurelle du tertiaire francilien... que certains immeubles de seconde main mettraient jusqu'à 15 ans pour la résorber, au vu de la demande placée de l'époque », souligne-t-il. En parallèle, il est amené à se rendre à Londres où il découvre le squat du mouvement « Occupy London » au cœur de la City, dans lequel l'un de ses amis avait installé ses locaux professionnels. De quoi lui inspirer la création de Plateau Urbain en 2013, suite à son licenciement économique. « Tandis qu'il y a cette forte vacance, de nombreux créateurs, associations ou structures culturelles alternatives peinent à trouver des locaux qui leur sont financièrement accessibles sur le marché classique. L'idée est donc de jouer le rôle d'interface entre propriétaires et porteurs de projets au moyen d'appels à candidature, pour redonner vie à des immeubles vacants et soutenir des projets associatifs, entrepreneuriaux et culturels », décrit son fondateur. L'association, devenue coopérative d'intérêt collectif, gère à ce jour plus de 20 000 m² de surfaces mises à disposition. Avec pour site emblème les Grands Voisins, dans l'ancien hôpital Saint-Vincent-de-Paul à Paris 14^e. D'ici janvier, 10 000 à 15 000 m² viendront s'ajouter à ce « portefeuille ». « Nous allons par ailleurs, ouvrir des bureaux à Lyon et Marseille en octobre prochain. Et comptons poursuivre cette logique de duplication au gré des demandes. Tout en ayant pour objectif, aux côtés de nos partenaires, de faire de Plateau Urbain un véritable think tank sur ce sujet de l'occupation temporaire solidaire », projette Simon Laisney. //ES

AMELIA TAVELLA

ARCHITECTE FONDATRICE, AMELIA TAVELLA
ARCHITECTE

Distinguée par le Prix de la jeune femme architecte 2016, décerné pour la quatrième année consécutive par l'Association pour la recherche sur la ville et l'habitat (Arvha) ; exposée à la Biennale architecturale de Vienne 2016 ; ou plus récemment lauréate du prestigieux prix « Pierre Cardin » de l'Académie des beaux-arts, Amelia Tavella est sans nul doute l'une des étoiles montantes de l'architecture. À 40 ans, la native d'Ajaccio – diplômée de l'École spéciale d'architecture de Paris et d'un DESS d'urbanisme en 2004 – compte d'ores et déjà trois cabinets, dont le premier ouvert en 2007 à Aix-en-Provence qui reste son pôle d'attache. Et fait montre d'une « approche singulière » pour ses réalisations. Parmi les plus emblématiques figure le centre administratif et culturel de Porticcio.

NADINE LEBEAU

COFONDATRICE, GRAAL ARCHITECTURE



De son propre aveu, Nadine Lebeau tire sa vision pragmatique de l'architecture de ses racines : « J'ai développé une sensibilité au contexte, à la matière et à l'acte de construire, notamment à travers mon père qui était artisan couvreur. » Élevée dans un petit village de Bourgogne, elle a suivi des études d'arts appliqués avant d'étudier à l'École d'architecture de la ville & des territoires de Marne-la-Vallée puis à l'École nationale supérieure d'architecture de Paris-La Villette. Après avoir développé son expertise au sein de différents cabinets, notamment chez Nasrine Seraji, elle fonde en 2012, avec son associé Carlo Grispello, l'agence Graal Architecture. La crise qui règne à l'époque les amène à réfléchir sur la manière de pratiquer leur métier. « Il nous semblait qu'il existait un fossé entre les problématiques que la production architecturale menait et la crise économique dans laquelle nous étions. Ces questions ont donc rapidement posé les bases de notre agence et de notre pratique. »



ISABELLE BUZZO

ARCHITECTE, AGENCE BUZZO SPINELLI

Trente et un ans, c'est très jeune quand on est architecte, surtout avec une pluie de récompenses et des réalisations déjà très remarquées, comme la Maison des pêcheurs, à Bonifacio. 2014 : l'année de création de l'agence Buzzo Spinelli, en association avec Jean-Philippe Spinelli, en Corse et à Paris, avec pour envie de travailler sur des territoires d'échelles différentes. Une agence qui rayonne aujourd'hui jusqu'à Zurich (une marina) et au Japon (une maison et une exposition), d'autres « territoires d'expérimentation ». Isabelle Buzzo s'explique : « Les échelles différentes permettent à chaque fois de nous questionner sur le programme, le site, le génie des lieux, et d'expérimenter. Nous allons nous intéresser à la matière, à sa mise en œuvre, mais également à la structure, des thèmes récurrents pour nous. » Une manière d'aller chercher une atmosphère dans le projet. Pour résumer : une poésie du projet, du métier, à l'œuvre dans une fabrique de la ville pierre après pierre.

AXELLE ACCHIARDO

ARCHITECTE, LA ARCHITECTURE



Diplôme en poche, **Axelle Acchiardo** fait ses premiers pas en agence, notamment chez CR Architecture où **Michel Regembal** lui confie à 27 ans la conduite d'un projet de 25 000 m² et 25 M€. Elle s'estime suffisamment armée pour créer son agence LA Architecture en 2009 avec **Linda Gilardone**. D'emblée, les associées voient grand : travailler pour la maîtrise d'ouvrage publique. Un projet de 35 logements à Montreuil en conception-construction, remarqué par le prix de la Première Œuvre, leur donne accès à d'autres types de commandes, en particulier dans la promotion privée. « *Nous sommes appelées sur des projets urbains qui interrogent le vivre ensemble, la mixité, la mutualisation des espaces, l'échelle de la ville dense* », explique l'architecte travaillée par la notion de ville résiliente. Selon elle, le projet, au-delà du programme, doit participer aux besoins d'une ville construite dans le respect de la planète. Eau, prélèvement des ressources, confort d'usage, circuit alimentaire, présence de la nature, sont « *autant de questions auxquelles nous allons devoir répondre à l'avenir* ».

SUSANNE ELIASSON

ARCHITECTE, GRAU

Après des études d'architecture en France et à Chicago, la Franco-Suédoise **Susanne Eliasson** a fait un passage à l'agence d'urbanisme l'AUC avant de fonder avec **Anthony Jammes** l'agence Grau (« *gris* » en allemand). « *Ni tout blanc ni tout noir*, explique l'architecte. *Une façon pour nous de dire qu'il y a de bonnes raisons de se payer d'urbanisme en amont.* » La base de leur réflexion porte sur les problématiques liées à l'habitat et ce, quelle que soit l'échelle du territoire. Si en France, produire de la ville relève d'abord de la politique, pour Grau c'est au niveau de la forme, voire même du design que se situe l'enjeu. La question de l'espace doit être abordée en amont du projet. Ainsi, interroger la typologie du logement et sa relation avec le tissu urbain permet de sortir du plan générique. « *En introduisant la complexité, nous cherchons à réintroduire la forme de la ville.* »

**ANTOINE PETITJEAN**

ARCHITECTE URBANISTE, ATELIER PHILIPPE MADEC

Antoine Petitjean est un homme-orchestre. Architecte et urbaniste – en tant que chef de projet depuis 2008 à l'Atelier Philippe Madec –, enseignant, auteur d'ouvrages sur des grandes villes européennes, il mène aussi une activité en nom propre de conseil auprès de collectivités et notamment de villes moyennes qui, selon lui, constituent les « *angles morts* » de l'aménagement du territoire. Il travaille à toutes les échelles du projet urbain. Il aborde les enjeux contemporains – conditions climatiques, biodiversité, etc. – de manière prospective en région Paca ou à Montpellier, par exemple, avec des échelles de temps très longues. Parallèlement, il s'interroge sur la manière de transformer concrètement les lieux, les villes, au travers de l'action sur l'espace public. Sa

vision du métier ? « *L'urbaniste est un traducteur. Il traduit l'ensemble des voix (politiques, techniques, économiques...) qui s'expriment sur un territoire. Et pour cela, il faut écouter, retranscrire, interpréter et transformer cette matière dans un projet urbain qui apportera une amélioration concrète* », affirme celui qui veut « *repolitiser* », au sens premier du terme, l'urbanisme.

**MARTIN DUPLANTIER**

ARCHITECTE, MARTIN DUPLANTIER ARCHITECTES



Biberonné à l'architecture depuis sa plus tendre enfance, **Martin Duplantier** décrochera pourtant son premier diplôme à HEC avant de rejoindre l'École nationale supérieure de Paris-Malaquais. Engagé dans une vision globale de l'architecture et du développement durable, il fera notamment ses premières gammes chez... **David Chipperfield**. De sa collaboration avec l'architecte anglais est d'ailleurs né un projet commun pour l'extension du campus HEC de Jouy-en-Josas en 2012. « *Accompagner la refonte de ce site a été une expérience galvanisante* », se souvient-il. Désormais à la tête d'une fourmilière de 35 collaborateurs, Martin Duplantier imagine la cité du futur par le prisme de ses recherches. « *Aux Philippines, nous planchons sur la construction d'une ville post-catastrophe.* » Marqué par le continent africain, « *là où tous les extrêmes de la ville de demain coexistent* », il n'oublie pas d'assumer, en France, son rôle de président de l'Association architecture et maîtres d'ouvrage (AMO). « *La fabrique de la ville mute vers une ouverture à tous crins : le profil des maîtres d'ouvrage se diversifie, avec qui les architectes doivent coconstruire leurs projets et faire preuve d'une grande agilité.* »

**NICOLAS LAISNÉ**

ARCHITECTE, AGENCE LAISNÉ ROUSSEL

Animé par « *le goût du risque* » et « *l'envie d'entreprendre* », **Nicolas Laisné** lance avec **Dimitri Roussel** son agence d'architecture en 2014. Depuis, le duo engendre les succès. Pour ne citer qu'eux : l'Atelier de l'Arsenal à Paris, l'Arboretum à Nanterre, « *le plus gros complexe immobilier en ossature bois du monde* », et Joia Méridia à Nice. Pluriel dans ses sources d'inspirations – de **Kengo Kuma** à **Raj Rewal** en passant par **Jean Nouvel** –, Nicolas Laisné affectionne les villes où se conjuguent les cultures, à l'instar de New York et Marseille. « *Je me sens projeté vers l'extérieur et connecté au monde* », confie-t-il. L'utilisation du bois, les grands espaces ouverts... L'étoile montante de l'architecture inscrit ses projets dans « *une démarche sociétale forte où l'usager retrouve toute sa place* ». « *Aujourd'hui, et encore plus demain, nous devons concevoir des édifices inspirés pour et par leurs environnements urbains* », persiste-t-il. Persuadé que « *l'architecture et l'urbanisme doivent accompagner la fabrique de la ville de demain sans la contraindre* », Nicolas Laisné rêve d'international. « *Avec "Reinventing Cities", nous ambitionnons d'exporter notre savoir-faire français à Portland, Oakland et Vancouver.* »

**PAUL ROLLAND**

ARCHITECTE ASSOCIÉ, 2PM A

Paul Rolland aime les projets atypiques dans lesquels il peut insuffler des relations humaines. Avec ses associés **Mathieu Bergeret** et **Hans Lefevre**, il a créé en 2010 l'agence d'architecture 2PM A et couvre un vaste champ d'intervention : de la maison individuelle au projet urbain, du résidentiel aux opérations tertiaires et commerciales. « *Pour améliorer encore la qualité des projets, nous devons retrouver une échelle humaine dans les programmes*, explique le diplômé de l'École nationale supérieure d'architecture et de paysage de Bordeaux à propos de sa vision de la ville de demain. *La frugalité sera aussi un sujet primordial, sans oublier l'engagement citoyen nécessaire de tout acteur du cadre de vie quel qu'il soit, qui va de pair avec l'importance de remettre l'usager au centre des débats.* »

ÉNERGIE ET ENVIRONNEMENT

TIMOTHÉE BOITOUZET

PRÉSIDENT FONDATEUR, WOODOO

Avant de fonder Woodoo, start-up spécialisée dans la fabrication de bois bionique « augmenté », **Timothée Boitouzet** est passé par les écoles et les cabinets d'architecture parmi les plus prestigieux au monde. « *Mon parcours est peu conventionnel, c'est celui d'un architecte qui devient chimiste pour inventer les matériaux des bâtiments de demain.* » Après des études d'architecture au Kyoto Institute of Technology, **Timothée Boitouzet** a travaillé à Tokyo pour plusieurs grands cabinets d'architecture, notamment

chez **SANAA** et **Kengo Kuma**, où il a agité sa réflexion sur les matières, le minimalisme et la transparence. « *J'en suis arrivé à la conclusion que, même chez les grands maîtres de l'architecture chez qui j'ai travaillé, on construit toujours avec les mêmes matériaux depuis l'antiquité et qu'il y a beaucoup plus de matériaux intelligents dans nos télévisions ou nos téléphones que dans le secteur de la construction, avance Timothée Boitouzet. Ce qui m'habite, c'est de retrouver la mission que l'architecte avait dans les années 1950 : il n'est pas simplement un concepteur de bâtiment, mais doit également s'engager dans la dimension sociale, économique et environnementale de la construction, un œil rivé sur le présent et l'autre sur l'avenir.* »

Le jeune architecte cherche donc à développer de nouveaux matériaux, convaincu qu'il est impossible de construire les édifices de demain avec les moyens d'hier et qu'il faut agir sur l'ADN même du bâtiment pour résorber les grands enjeux démographiques et environnementaux de notre temps. Pour ce faire, destination le Massachusetts Institute of Technology et l'université

de Harvard, où il mène des recherches autour du bois. Revenu en Europe, il intègre en 2012 l'agence de **Dominique Perrault**, avant de rejoindre **Henning Larsen** à Copenhague, puis **Herzog & de Meuron**, à Bâle. Devenu en 2015 directeur de la recherche et du développement chez **Philippe Chiambaretta**, il lance l'année suivante sa propre société. « *La mission de Woodoo est de s'atteler à la transformation du bois à l'échelle moléculaire pour dépasser ses contraintes fondamentales et en faire le matériau de demain* », explique son fondateur. Grand Prix de l'innovation de la Ville de Paris, sa technologie brevetée propose un matériau translucide, imputrescible, trois fois plus rigide que le bois conventionnel et davantage résistant au feu. Ses promesses ne font que commencer, selon son créateur : « *À terme, les propriétés pionnières de ce matériau nous permettront de dépasser l'état de l'art de la construction bois vers de véritables bâtiments de grande hauteur, n'allant pas aujourd'hui au-delà de deux fois la taille d'un immeuble haussmannien, car les limites physiques du bois nous en empêchent.* » // **LERL**



© Margaux Demaria

RÉMY PAGÉS

PRÉSIDENT, YNERGIE

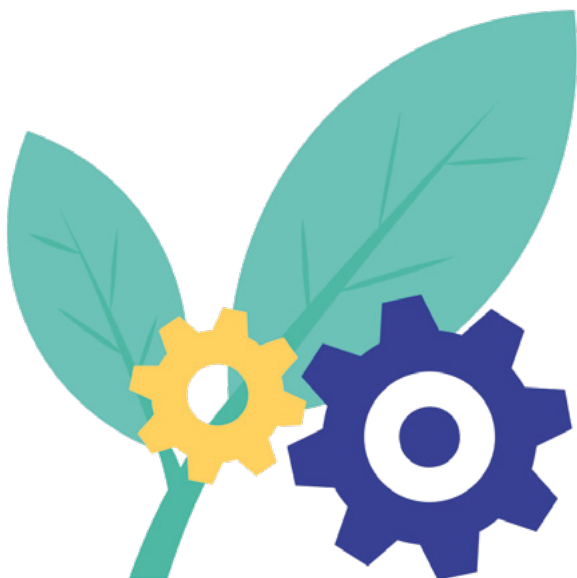
Ancien rugbyman professionnel, **Rémy Pagés** a opéré un sacré crochet en janvier 2016 en créant Ynergie. Sa société, qui apporte des solutions dans le domaine de l'efficacité énergétique, s'est donné cinq ans pour devenir la référente du marché français. « *Nous avons notamment développé une solution en partenariat avec le CSTB (Centre scientifique et technique du bâtiment) pour mesurer in situ les gains réels de nos rénovations énergétiques*, déroule Remy Pagés. *Ainsi, sous peu, nous serons à même de garantir les économies d'énergie pratiquées à l'endroit de nos clients. C'est avec des solutions innovantes comme celle-ci que nous souhaitons contribuer, à notre échelle, à l'amélioration de la qualité de vie au sein de la ville de demain.* »



MOÏSE MARCIANO

DIRECTEUR GÉNÉRAL, HESLYOM

Le Grenelle de l'environnement 2007 a marqué un tournant dans la carrière de **Moïse Marciano**. À l'issue de celui-ci, il a créé sa première entreprise dans les énergies renouvelables. L'entité baptisée C2NE (Centre national des nouvelles énergies) fait aujourd'hui partie du groupe Heslyom. Ce dernier, dirigé par Moïse Marciano, réalise des projets d'énergies renouvelables sur les filières du photovoltaïque, méthanisation et hydroélectricité. Il a également lancé une offre qui se veut révolutionnaire au travers du programme GreenLoc. « *Alors que la facture d'électricité va exploser dans les prochaines années et que le modèle nucléaire va mourir, nous avons imaginé un système de location de toiture pour redonner du pouvoir d'achat aux consommateurs, lutter contre la précarité énergétique et fournir une énergie propre*, détaille Moïse Marciano. *Notre ambition finale est de revendre l'électricité produite localement directement au client et le surplus à son voisin à des prix défiant toute concurrence.* »





LUDOVIC DEBLOIS

PRÉSIDENT FONDATEUR, SUNPARTNER TECHNOLOGIES

Ingénieur de formation, spécialisé en mécanique avec un cursus complémentaire dédié à l'entrepreneuriat et la gestion d'entreprise, **Ludovic Deblois** débute sa carrière en 2001, au sein du groupe PSA. Passant, après quatre ans en logistique industrielle, au développement commercial au Moyen-Orient. « *J'ai toujours eu envie d'entreprendre et, selon moi, il était essentiel d'avoir une expérience commerciale avant de monter mon entreprise* », précise le quarantenaire. En 2006, il parfait son expérience en rejoignant la PME toulousaine CLS – spécialisée dans les services satellitaires d'observation et de surveillance de la Terre – pour développer le business à l'international. Également déterminé à prendre part à la protection de l'environnement. Deux ans plus tard, il lance au côté du physicien **Joël Gilbert**, SunPartner Technologies, proposant des solutions photovoltaïques innovantes. « *Notre vision est que la production d'énergie se décentralise pour être plus proche de sa source de consommation, et que toute surface qui nous entoure (vitre, écran, cadran de montre, etc.) peut devenir productrice d'énergie sans en altérer sa fonction initiale* », explique-t-il. Le succès est rapide. Aujourd'hui, la société affiche un chiffre d'affaires de 3 M€ et compte 85 collaborateurs pour quelque 150 projets en perspective en France.



CATHERINE VERDET

DIRECTRICE GÉNÉRALE, CHAM, GROUPE EDF

Diplômée de l'École polytechnique de Grenoble en 2002, avec une spécialisation en management des risques appliqué au domaine industriel, **Catherine Verdet** débute sa carrière au sein du groupe Renault, où elle évolue pendant sept ans, avant de rejoindre début 2009, Tiru, filiale d'EDF spécialisée dans la valorisation énergétique des déchets. « *J'y suis restée huit ans durant lesquels je me suis occupée successivement du management des risques environnementaux et de sécurité, des directions régionales Nord et Île-de-France avant d'être nommée directrice du développement groupe en 2015* », déroule la Rémoise d'origine. Intéressée par « *le challenge que représente la direction d'entreprise* », elle prend, il y a un an, la direction générale de Cham – autre filiale d'EDF cette fois dédiée à la maintenance, au dépannage et au remplacement des équipements thermiques de petite puissance – dont elle compte bien en faire « *un leader en toutes catégories* ». « *Je considère cette entreprise comme une pépite dans le contexte de transition énergétique actuel. Notre stratégie repose sur deux piliers : la croissance et la transformation, au service des nouvelles attentes de nos clients et de la maîtrise de l'énergie* », annonce-t-elle.

CLAIRE FALZONE-ALLARD

DIRECTRICE GÉNÉRALE, NOVAVEOLIA



Claire Falzone-Allard a le *curriculum vitae* d'une tête bien faite. Sciences Po Paris, promotion Willy Brandt à l'ENA, premier job à la direction du Budget à Bercy en 2009, elle rejoint le ministère de l'Éducation nationale en 2012. Rue de Grenelle, elle conseillera, entre autres, les ministres **Vincent Peillon** et **Najat Vallaud-Belkacem** sur les questions liées au budget. En 2015, elle franchit le Rubicon du secteur privé : Veolia recrute ce produit 100 % public au poste de directrice de cabinet du PDG, **Antoine Frérot**. « *Avoir travaillé pour l'État me permet de mieux comprendre les contraintes des collectivités locales* », observe-t-elle. Passionnée et appliquée, Claire Falzone-Allard finit par décrocher le sésame : le poste de CEO de NovaVeolia, filiale du fleuron français dédiée au développement de services innovants auprès des territoires. Bûchant sur la valorisation des données brutes en data intelligences pour mieux informer les territoires et leurs citoyens, elle poursuit : « *Fabriquer une ville smart, c'est avant tout améliorer la vie des usagers.* »



BORIS DERICHEBOURG

PRÉSIDENT, DERICHEBOURG MULTISERVICES

Atypique est encore l'adjectif qui définit le mieux le parcours de **Boris Derichebourg**. Passionné de course automobile, il se lance en 1994 dans une carrière de pilote et monte sur de nombreux podiums (Formule 3, Formule 3000, GT et 24 Heures du Mans). « *J'ai pratiqué ce sport pendant dix ans puis j'ai décidé de tout arrêter pour rejoindre le groupe familial* », explique le quadragénaire. Durant deux ans, il occupe diverses fonctions au sein du groupe Derichebourg, spécialisé dans les services aux entreprises et à l'environnement. Suite à l'acquisition en 2006, de Penauille Polyservices qui deviendra Derichebourg Multiservices, il en prend la direction générale puis la présidence en 2008. Orientée autour de quatre pôles d'activités : industrie, tertiaire, espace urbain et sourcing RH, la filiale compte aujourd'hui près de 30 000 collaborateurs et affiche un chiffre d'affaires de 781 M€ en 2017.

MAXIME SÉCHÉ

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT, SÉCHÉ ENVIRONNEMENT

Après avoir amorcé sa carrière dans le secteur financier, d'abord à la Société générale puis chez Paris Orléans, **Maxime Séché** s'est tourné vers l'entrepreneuriat en 2009 en cofondant le fonds d'investissement dédié aux énergies renouvelables L14. Le diplômé du programme grande école de l'Edhec récidive en 2012 en participant à la création de BlueNRGY, une société américaine de services et de logiciels à destination du secteur des énergies renouvelables, avant de rejoindre l'année suivante le groupe familial, Séché Environnement, en tant que directeur général adjoint. Fondée en 1985 par son père **Joël Séché**, la société œuvre à la valorisation et au traitement de tous les types de déchets dans une logique d'économie circulaire.

SÉBASTIEN PETITHUGUENIN

DIRECTEUR GÉNÉRAL, PAPREC GROUP



Passé d'abord par l'Angleterre, où il a œuvré comme business analyst chez Comex UK, **Sébastien Petithuguenin** a rejoint en 2003 Paprec en tant que chargé de mission. L'entreprise familiale, rachetée par son père en 1995, est spécialisée dans le recyclage ainsi que la gestion des déchets et aura dès l'an prochain une capacité totale de tri de collecte sélective de 700 000 t. Devenu directeur général adjoint en 2007 puis directeur général en charge de l'informatique, des divisions plastique et D3E et de La Corbeille Bleue, le diplômé de l'Ensaie et major de l'École normale supérieure de Fontenay Saint-Cloud est directeur général du groupe depuis 2012.

MATHIEU LEFEBVRE

PRÉSIDENT DIRECTEUR GÉNÉRAL, WAGA-ENERGY

Diplômé de l'École centrale de Marseille en tant qu'ingénieur spécialisé en mécanique des fluides, **Mathieu Lefebvre** a cofondé Waga-Energy en 2015 après plus de dix ans passés au sein du groupe Air Liquide. Lauréates en 2016 du Grand Prix de la lutte contre le réchauffement climatique décerné par l'Ademe et le ministère de l'Environnement, la start-up grenobloise valorise le biogaz des installations de stockage des déchets non dangereux en le transformant en biométhane pur à 98 % pouvant être injecté dans le réseau de gaz naturel. Baptisées Wagabox, ses unités d'épuration utilisent la séparation par membrane et un procédé de distillation pour fournir aux territoires une énergie propre, renouvelable et produite localement.

TRANSPORTS ET NOUVELLES MOBILITÉS

MARIE BOLLORÉ

DIRECTRICE GÉNÉRALE DES APPLICATIONS MOBILITÉ ÉLECTRIQUE, GROUPE BOLLORÉ

Malgré l'arrêt impromptu du service Autolib' dans Paris et sa banlieue, l'avenir de Blue Solutions – filiale du groupe Bolloré derrière ce dispositif – reste radieux. Conduite depuis 2016 par la benjamine des quatre enfants et unique fille de Vincent Bolloré... Avec des projets « plein le pipeline ». « Nous nous concentrons sur le bus électrique et le stockage d'énergie stationnaire. Mais allons également nous positionner sur les systèmes d'information en proposant à la vente les logiciels de pilotage et de gestion intelligente de flotte que nous avons développés pour les autopartages », détaille Marie Bolloré.

Entrée dans l'empire familial en 2014 après l'obtention du master de management de l'université Paris Dauphine, elle passe deux ans à la tête de l'entité dédiée aux véhicules électriques « Blue Summer ». Avant de s'y adjoindre l'autopartage en qualité de directrice générale des applications mobilité électrique. Tout en étant, en parallèle, administratrice d'une demi-douzaine de sociétés aux mains du magnat breton.



© Anzani/ARTSURIIMAGE

Et si elle reconnaît avoir bénéficié « d'une plus grande opportunité », de par ce patrimoine entrepreneurial de plus de 200 ans, elle n'en est pas moins passionnée par les secteurs qui lui sont confiés. « Le groupe a eu cette vision, il y a plus de 30 ans, de la nécessité d'investir sur l'énergie renouvelable, son stockage et les nouvelles mobilités. Néanmoins, ce sont des sujets encore assez innovants pour lesquels tout reste à créer », s'enthousiasme celle qui a justement de fêté ses 30 ans en mai dernier.

Consciente qu'ils sont au cœur des enjeux de durabilité de « la ville de demain ». « Les villes vont s'agrandir et se densifier de plus en plus, il faudra bien être capables de gérer cela à travers une énergie propre, une mobilité "verte" connectée à de nombreux outils pour en améliorer l'efficacité... et surtout davantage partagée. » Nul doute alors, qu'il faudra compter avec elle. Préférant toutefois la discrétion à la lumière médiatique. //ES



YANN RUDERMANN

DIRECTEUR, CYKLEO

La mobilité douce a-t-elle encore des défis à relever pour Yann Rudermann, directeur de Cykleo, filiale de Keolis qui conçoit, installe et exploite des réseaux de vélos en libre-service et en location ? Oui, bien sûr. Pour lui, la mobilité douce représente la solution d'avenir, un avenir à construire : « Il faut créer davantage d'infrastructures, de pistes cyclables, de zones de stationnement pour que demain le vélo prenne la place d'autres modes de transports. » Afin que les mentalités changent, il faut éduquer, développer la sécurité, mettre en place un permis vélo et un appareil législatif. Ce passionné des deux-roues est à la base ingénieur des Arts et Métiers. En 2013, il rejoint Cykleo en tant que directeur technique, et deux ans plus tard prend la tête de l'entreprise. Il crée un pôle développement et R&D avec pour mission de lancer un produit par an, comme l'escalator vélo qui a reçu en 2018 le Trophée de l'innovation au salon Transports publics. « Dans 15 ans, le défi technologique concernant les batteries sera à relever quand on aura vidé, par exemple, les réserves de nickel. »



PAUL VALENCIA

DIRECTEUR MOBILITÉS ET SOLUTIONS DIGITALES, INDIGO

« Les nouvelles mobilités font partie des nouveaux enjeux du groupe Indigo. » L'homme qui prononce ces mots s'appelle Paul Valencia. Il occupe le poste de CEO de Mobility & Digital Solutions, un accélérateur de start-up qui utilise des actifs du groupe Indigo (ndlr : 2,2 millions de places de parking dans 750 villes dans le monde). « Aujourd'hui, nous accompagnons cinq sociétés à des degrés de participation différents, précise Paul Valencia. Trois d'entre elles constituent la brique de digitalisation et optimisation du parking, notamment OPnGO qui est présente dans 90 villes, tandis que les deux autres nous permettent de travailler sur la mobilité douce, notamment Indigo Weel. » Et d'ajouter : « Demain, nous proposerons une offre de mobilité très complète qui s'adaptera aux besoins d'une multitude d'utilisateurs. Chaque citoyen pourra choisir la solution la plus adaptée à ses besoins en fonction de l'empreinte carbone générée par son déplacement, le coût et le gain de temps. »



XAVIER AYMONOD

DIRECTEUR DE L'INNOVATION ET DE LA STRATÉGIE, TRANSDEV

Fort de plus de dix ans d'expérience dans le secteur des transports et de plus de 15 ans dans le conseil auprès de hauts dirigeants, Xavier Aymonod a été nommé l'automne dernier directeur de l'innovation et de la stratégie chez Transdev, l'opérateur de transport en commun détenu à hauteur de 70 % par la Caisse des dépôts. Ancien élève de l'École polytechnique et diplômé de l'École nationale supérieure des techniques avancées, il était depuis 2007 associé au sein du cabinet Roland Berger Strategy Consultants. Il est notamment chargé de renforcer le leadership du groupe sur les marchés du transport à la demande et de la mobilité en tant que service (MaaS).

NICOLAS BRUSSON

CEO ET COFOUNDER, BLABLACAR



Titulaire d'un MBA de l'Institut européen d'administration des affaires, **Nicolas Brusson** prend le volant de la direction générale de BlaBlaCar en 2016, au moment où son associé **Frédéric Mazzella** préfère se consacrer à de nouveaux projets, dont BlaBlaLines. Avant de rejoindre cette aventure entrepreneuriale en 2007 et de conduire les opérations globales de la jeune pousse tricolore, il expérimentera notamment l'univers des start-up de la Silicon Valley. Fervent partisan de l'autonomie des équipes locales de BlaBlaCar et de « l'acqui-hiring », une stratégie de développement global qui consiste à recruter une équipe déjà existante sur place en s'associant à des start-up

locales, Nicolas Brusson s'applique à faire croître le business du leader mondial du covoiturage en dehors des frontières françaises. Déjà présent en Russie, il a récemment mis la main sur l'application BeepCar. « Cette acquisition illustre la consolidation de notre croissance à l'international », fait-il savoir. En véritable acteur de la nouvelle économie, Nicolas Brusson a par ailleurs investi dans plusieurs start-up – dont Sharp, Deliveroo, Doctolib, La Belle Assiette, pour ne citer qu'elles.

OLIVIER BINET

PRÉSIDENT COFONDATEUR, KAROS



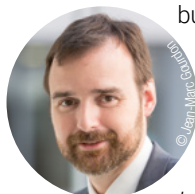
Si les Français sont prêts à covoiturer sur de longues distances, pourquoi ne le seraient-ils pas sur des trajets plus courts ? Convaincu de la réponse positive à cette question, **Olivier Binet**, diplômé d'HEC qui a travaillé pendant dix ans dans le monde du capital-investissement, a lancé en 2014 la société Karos avec son associé

Tristan Croiset pour lever les freins. « Nous avons développé une application mobile qui agit comme un assistant intelligent en analysant la mobilité de chacun de nos utilisateurs en temps réel et anticipant leurs besoins pour trouver le bon conducteur avec qui ils vont covoiturer », détaille le CEO. Nous avons ainsi créé un nouveau réseau de mobilité qui vient compléter les transports en commun dans les zones périurbaines et celui qui manque dans les secteurs ruraux. Nous sommes ainsi en mesure de proposer un trajet optimisé en combinant covoiturage et transports collectifs. » Son offre s'adresse aux entreprises voulant améliorer la mobilité de leurs collaborateurs et aux collectivités locales souhaitant faciliter les déplacements de leurs administrés.

LAURENT PROBST

DIRECTEUR GÉNÉRAL, ÎLE-DE-FRANCE MOBILITÉS

Ayant grandi à Gagny (Seine-Saint-Denis), **Laurent Probst** sait que la question des transports est cruciale pour l'aménagement du territoire. Directeur général d'Île-de-France Mobilités (ex-STIF) depuis 2016, il gère avec ses quelque 400 collaborateurs, tout le budget dévolu aux transports franciliens, soit plus de 10,5 Mds€ par an. « Nous travaillons principalement à améliorer la qualité de service dans les transports en commençant par leur régularité, mais aussi à combattre la vétusté et accompagner le développement urbain par la mise en service de nouvelles lignes desservant les quartiers fraîchement créés », précise l'expert des partenariats publics-privés. X-Ponts diplômé en sus d'un master en régulation publique de la London School of Economics (2004), il travaille comme ingénieur pour une filiale du groupe ADP, avant d'intégrer pour trois ans le secrétariat général des affaires européennes en tant qu'adjoint au chef du secteur transport et politique régionale. En 2007, il est nommé chef de la mission intermodale d'expertise des PPP au sein du ministère des Transports. Puis accompagne, de 2009 à 2012, les mandats de **Valérie Pécresse**, successivement ministre de l'Enseignement et du Budget. Pour rejoindre ensuite la direction générale des transports en qualité de sous-directeur des autoroutes concédées.



YAN HASCOET

PDG, CHAUFFEUR PRIVÉ

L'Afrique, l'Amérique... **Yan Hascoet** revendique un profil « très international ». Son diplôme d'ingénieur en génie mécanique de l'université McGill à Montréal en poche en 2007, il fait ses premiers pas dans le monde de la finance chez Lazard à Londres avant de rejoindre McKinsey & Company comme consultant en stratégie. « À mon retour en France en 2010, plusieurs choses m'ont marqué, se remémore-t-il. Les solutions de mobilité y étaient peu développées et l'expérience client n'était pas encore une préoccupation. » Fort de ce constat, cet entrepreneur, bercé par « la culture ingénieur », flaira l'opportunité de développer un business de service de transports de personnes. Aidé de ses associés, il lance l'application de VTC Chauffeur Privé à Paris en 2012. Six ans plus tard, Yan Hascoet reste convaincu que « la gestion des problématiques de transport des grandes villes est, et restera, un marché porteur. » « La ville de demain sera plus intégrée pour permettre aux citoyens de composer leurs trajets à la carte dans une logique de transport multimodal. »



SIMON MENCARELLI

PRÉSIDENT COFONDATEUR, XYT

Simon Mencarelli s'intéresse depuis longtemps aux nouveaux modèles industriels et à la ville de demain. C'est avec ces thèmes en tête que l'ingénieur diplômé de l'École des mines d'Alès et de la Chalmers University of Technology a quitté en 2015 son emploi chez Dassault Systèmes pour fonder la société XYT avec son associé **Marc Chevreau**. Réunis autour des principes de frugalité et de simplicité, ils développent depuis des véhicules électriques modulaires, véritables boîtes à outils mobiles dédiées aux professionnels des premiers et derniers kilomètres. « Notre postulat de départ est que le véhicule du futur doit être propre sur le plan énergétique, mais également modulaire et robuste dans son design, de manière à ce qu'il soit plus durable, développe Simon Mencarelli. Avant de penser à la livraison par drone, il faut ramener un peu de réalisme à notre vision du futur. Il s'agit donc d'offrir, au sein de la ville de demain, des solutions pragmatiques et durables aux professionnels du dernier kilomètre. »

JONATHAN LÉVY

CEO ET COFOUNDER, HUBLEX



Vous connaissez le gyropode de Segway ? Voici celui d'Hublex qui se veut plus simple d'utilisation, plus léger et moins dangereux. Derrière ce produit se cachent trois hommes, dont **Jonathan Lévy**. « Nous avons décidé de commercialiser notre produit auprès des professionnels pour leur apporter un véhicule électrique réellement adapté aux exigences de performance et de sécurité », détaille le CEO et cofondateur de la société. Autre avantage, avec un seul client, nous adressons des centaines de sites. Et nous contribuons à la dépollution, car les véhicules utilisés sur les lieux de travail, en particulier ceux de grande taille, génèrent une facture environnementale importante. » Opérant actuellement en France, la société présidée par Jonathan Lévy devrait se lancer d'ici la fin de l'année au Japon. Avant de conquérir le monde ?

ACTEURS PUBLICS ET COLLECTIVITÉS

JOHANNA ROLLAND

MAIRE DE NANTES ET PRÉSIDENTE, NANTES MÉTROPOLE

Présidente d'Eurocities entre 2014 et 2016, coprésidente du collège des métropoles au sein de l'association « France urbaine » et marraine du cycle 2018 de l'Institut Palladio qui a pour thématique « Habiter la ville de demain », Johanna Rolland n'incarne pas seulement l'avenir des métropoles françaises mais d'ores et déjà son présent. « Quand je décide que, d'ici là fin du mandat, 50 % des logements sociaux seront chauffés par des réseaux de chaleur, c'est un choix fort pour faire des transitions autant d'opportunités pour créer une nouvelle urbanité, déroule la maire de Nantes et présidente de sa Métropole qui comptera près de 680 000 habitants en 2030. Quand je fixe l'objectif de construire 6 000 logements par an dans la métropole nantaise, dont un tiers de logements sociaux, c'est pour lutter contre l'étalement urbain, injuste socialement, inefficace écologiquement et inefficace économiquement. Et je pourrais multiplier les exemples de ces actions pour construire une ville inventive, singulière, à la fois douce et dynamique. Cette ville de demain qui s'imagine et se construit aujourd'hui. »

Diplômée d'un DESS politique de la ville et démocratie locale, elle a marché dans les pas de Jean-Marc Ayrault dont elle a été attachée parlementaire avant d'entrer à son cabinet. En 2008, Johanna Rolland a été élue sur sa liste et est devenue adjointe à

l'éducation et à la jeunesse, puis première adjointe en 2012, toujours en charge de l'éducation et de la jeunesse, mais aussi des grands projets urbains et de la politique de la ville. Elle a finalement été élue maire de Nantes en 2014. Depuis, l'édile imprime son empreinte sur la cité des Ducs de Bretagne en pilotant des grands projets urbains comme la nouvelle gare de Rudy Ricciotti ou la transformation du pôle d'échanges Feydeau/Commerce. Et que dire du dossier YelloPark ? Ce programme de 23 ha porté par Réalités et son associé, Waldemar Kita, président du Football Club de Nantes, mixera aménagements publics et sportifs, écoles, logements et bureaux, incluant la construction d'un nouveau stade à La Beaujoire. Il contribuera ainsi au renouvellement urbain du grand quart nord-est de la métropole nantaise. Mais pas dans n'importe quelle condition. À la suite de la concertation préalable, la maire de Nantes a demandé aux porteurs du projet de renoncer à la construction d'un immeuble de grande hauteur de 120 m et de réduire la densité des logements de 2 000 à 1 500. Des évolutions immédiatement acceptées par les partenaires privés, donnant corps à l'ambition de la maire : « Je souhaite développer une nouvelle vision de la ville, de nouvelles manières de faire et de vivre la ville. Il me semble essentiel de partager cela avec les acteurs de la promotion immobilière. » Et l'élue de conclure : « Je crois que l'enjeu, pour la ville de demain, est d'allier utopie et réalisme. Réinventer la ville pour prendre à bras-le-corps les défis du XXI^e siècle. Ceux des transitions, écologique, numérique, démographique, démocratique qui sont autant de facettes interdépendantes de ce monde en mutation. Et cette question des transitions n'est pas purement technologique ou technique, elle est profondément humaine et sociale. Elle est politique au sens le plus fort du terme. » // FP

© Christine Blanchard



ANNE-LISE DELORON-ROCARD

DIRECTRICE ADJOINTE EN CHARGE DES RELATIONS INSTITUTIONNELLES, PLAN BÂTIMENT DURABLE

Le Plan bâtiment durable va prochainement fêter sa première décennie d'existence. Aux côtés du président **Philippe Pelletier**, Anne-Lise Deloron-Rocard a largement contribué à la réussite de cette instance qui met en relation tous les acteurs privés de l'immeuble et de la construction avec les pouvoirs publics afin de coconstruire des dispositifs qui façonnent la ville de demain. Durable, bien évidemment. « Je suis intimement persuadée que les sujets environnementaux de la ville sont devenus naturels aujourd'hui et le seront encore davantage à l'avenir, explique la directrice adjointe du Plan bâtiment durable. En parallèle, on constate aussi le développement important de l'économie de la fonctionnalité dans l'immobilier, un sujet là aussi porteur de beaucoup de transformations du secteur. Sur l'ensemble de ces thèmes, mon ambition est de continuer à favoriser la coconstruction de la ville de demain, que ce soit dans le secteur public ou privé. »

ALEXANDRE GARCIN

MAIRE ADJOINT DE ROUBAIX, EN CHARGE DU DÉVELOPPEMENT DURABLE ET DE LA SMART CITY

Alexandre Garcin travaille au développement durable sur plusieurs fronts. Ingénieur diplômé de l'École nationale des Ponts et Chaussées, il est d'une part responsable de la construction durable et de l'innovation chez Bouygues Bâtiment Nord-Est, mais il est également depuis 2015 l'adjoint au maire de Roubaix, **Guillaume Delbar**, en charge du développement durable et de la smart city. À ce titre, il vise à implanter un modèle disruptif de la ville de demain, explique-t-il : « Nous cherchons à faire de Roubaix une référence de l'économie circulaire. Le zéro déchet vise non seulement une réduction drastique de la production de déchets des citoyens, mais aussi la création de solutions nouvelles qui permettent de consommer différemment. »



© Yves Oranoff

JULIEN BOUDIN

PREMIER ADJOINT AU MAIRE D'ALFORTVILLE ET PRÉSIDENT DE LOGIAL-OPH

Encarté au Parti socialiste depuis sa majorité, **Julien Boudin** a toujours vibré pour la politique. Alors, quand **Luc Carvounas**, édile d'Alfortville, lui demande d'être candidat sur sa liste aux municipales de 2014, la réponse est oui. Mais c'était sans savoir qu'il allait embrasser un avenir pour le moins prometteur... Élu député aux législatives de 2017, son mentor politique cède son siège de premier magistrat de la ville du Val-de-Marne à **Michel Gerchinovitz**. Le jeune trentenaire se voit propulsé premier adjoint, en charge notamment de la communication et de la jeunesse. À peine intronisé dans ses nouvelles fonctions, Luc Carvounas le choisit comme successeur à la présidence de Logial-OPH. « Je souhaite mettre en place de nouvelles solutions innovantes ancrées sur les nouveaux usages des habitants », glisse-t-il. Et de rappeler : « Il manque 400 000 logements sociaux en Île-de-France. »



© Doriane Cain



ANTHONY BORRÉ

DIRECTEUR DE CABINET DE CHRISTIAN ESTROSI, MAIRIE DE NICE



Bien décidé à « servir la chose publique » et porté par l'envie de gommer les injustices, **Anthony Borré** s'engage en politique dès 2004. En parallèle à ses études de droit, complétées du diplôme de l'Institut supérieur du management public et politique (ISMaPP). Très vite repéré par **Christian Estrosi** qui le recrute en qualité d'assistant parlementaire, il se montre depuis d'une loyauté sans faille. Bombardé en 2009 chef de cabinet adjoint de l'élu niçois nommé ministre de l'Industrie à Bercy, il devient à 24 ans « le plus jeune conseiller ministériel du gouvernement Fillon ». Et quatre ans plus tard, « le plus jeune directeur de cabinet d'une grande ville de France », lorsqu'il accepte de le suivre à Nice, devenue « sa ville de cœur ». « J'ai eu beaucoup d'opportunités mais j'ai choisi la fidélité et la relation humaine qui sont très importantes pour moi en politique, confie Anthony Borré. Ce que je réalise aujourd'hui auprès du maire de Nice est un rêve d'enfant. Il m'a fait confiance et j'admire son parcours, je souhaite continuer à cheminer avec lui pour donner à cette ville, que j'aime profondément, le meilleur de moi-même. »

MOHAMED GNABALY

MAIRE DE L'ÎLE SAINT-DENIS



Fortement attaché à l'Île Saint-Denis qui l'a vu grandir depuis ses sept ans, **Mohamed Gnabaly**, aujourd'hui maire de la commune de 7 500 habitants, entend bien la redynamiser et lutter contre les inégalités territoriales. « Après mes études en école de commerce et avoir travaillé à Mexico, Londres et New York dans le secteur bancaire, je suis revenu ici en 2011. J'ai été frappé par la dégradation de la situation des QPV et le désespoir de la jeune génération de s'en sortir », témoigne l'édile de 33 ans qui décide alors de se mobiliser en faveur du développement économique, en s'appuyant sur la richesse du territoire. Avec la création des associations Capital Banlieue pour promouvoir l'image de la Seine-Saint-Denis, et Novaedia – devenue société coopérative d'intérêt collectif – dont les bénéficiaires sont reversés à des programmes d'insertion professionnelle. Cette mobilisation citoyenne lui vaut d'intégrer la liste électorale EELV de **Michel Bourgain** dès 2014, avant d'être élu pour lui succéder en juillet 2016, en raison de soucis de santé. « Le projet que je porte, c'est en fait la recherche de l'équilibre entre l'urbain, l'humain et le social. Je viens du monde économique donc j'affirme cela sans utopie, je sais que l'argent est important. Néanmoins, il faut réinventer des modèles économiques équilibrés pour avoir un bassin de vie apaisé et attractif », conclut-il.



GRÉGOIRE DE LASTEYRIE

MAIRE DE PALAISEAU

Viège de tout mandat politique, **Grégoire de Lasteyrie** arrache la mairie de Palaiseau à la gauche en 2014. Depuis, il déroule sa feuille de route pour bâtir « une ville dense réconciliée avec la nature » implantée au cœur du plateau de Saclay, là où se concentrent 15 % de la recherche française. « Pour y parvenir, il nous incombe d'imaginer un urbanisme inscrit dans la durée afin de répondre aux aspirations de chacun de nos habitants », appuie-t-il. Le terrain politique n'était pourtant pas son sujet de prédilection à la sortie de ses études... « Animé par l'entrepreneuriat, je décide de lancer un incubateur de jeunes entreprises pour HEC avant de rejoindre, en 2009, le ministère de l'Économie, avec pour mission d'aider les TPE et les PME à surmonter les difficultés financières. » Trois ans plus tard, il rejoindra **Nathalie Kosciusko-Morizet** à l'Écologie. Séduit par ses idées, Grégoire de Lasteyrie sera l'un des hommes de l'ombre de NKM – notamment aux dernières élections municipales de Paris – avant de voler de ses propres ailes à Palaiseau.

JEAN-DIDIER BERGER

MAIRE DE CLAMART



Président du territoire Vallée Sud - Grand Paris (depuis 2016), vice-président du Conseil départemental des Hauts-de-Seine (depuis 2015), maire de la ville de Clamart (élu en 2014)... À 38 ans, **Jean-Didier Berger** cumule les fonctions politiques. Avec pour principal moteur un « urbanisme choisi et non subi ». Pour ce diplômé de l'Institut d'études politiques de Bordeaux – ayant occupé des responsabilités auprès de **Philippe Pemezec**, maire du Plessis-Robinson et ancien député rapporteur de la loi d'orientation et de programmation pour la ville et la rénovation urbaine – la ville de demain se doit d'être « à taille humaine et à densité raisonnable », tel qu'il le détaille dans son projet clamartois 2014-2020. Et il en exige la pratique pour l'aménagement du futur écoquartier de la ville des Hauts-de-Seine, dont la skyline n'outrepasse pas le R+4.

ANNE-CLAIRE MIALOT

CONSEILLÈRE COHÉSION DES TERRITOIRES ET LOGEMENT À LA PRÉSIDENTE DE LA RÉPUBLIQUE



Au 55 rue du Faubourg-Saint-Honoré, **Anne-Claire Mialot** fait figure d'exception au milieu de l'armée d'énarques qui entourent **Emmanuel Macron**. Conseillère « Cohésion des territoires et logement » auprès du président de la République, celle-ci a notamment porté la casquette de directrice générale des services de l'agglomération de Cergy-Pontoise. « De cette expérience, je tire une vigilance très forte à l'implication des citoyens dans les réflexions sur l'urbain, mais aussi l'importance d'agir sur le quotidien sans attendre des révolutions urbaines nécessairement lentes », confie-t-elle. Pur produit de la fonction publique territoriale, elle militait, en 2012, en faveur de l'élection au suffrage universel des intercommunalités. Issue de la promotion Jean Vilar de l'Institut national des études territoriales (2002), Anne-Claire Mialot est familière des lieux de pouvoir : elle a servi sous **Manuel Valls** et **Bernard Cazeneuve** à Matignon. Désormais installée à l'Élysée, elle peut souffler à l'oreille du chef de l'État sa vision de la ville de demain « à la fois agile, inclusive, ouverte et territorialisée, intelligente et durable, et bien sûr citoyenne. »

FLORENT SAINT-MARTIN

ADJOINT AU MAIRE DU HAVRE EN CHARGE DE L'URBANISME



Avec un père militant communiste et une mère encartée au RPR, **Florent Saint-Martin** tombe très jeune dans la politique. Sensible à la philosophie européenne de l'UDF (ancêtre du Modem), il décide d'adhérer au parti à sa sortie de Sciences Po Paris.

Bardé de diplômes obtenus au Collège d'Europe à Bruges et à l'université Panthéon-Sorbonne, le jeune loup politique essuie son premier échec électoral aux législatives de 2007 au Havre, sa ville natale.

« On apprend toujours de ses échecs », observe-t-il. Élu en 2008 et 2014 conseiller municipal de la ville aux mille cheminées, il est propulsé, en 2017, adjoint au maire en charge de l'urbanisme : « Édouard Philippe est nommé à Matignon. Tout va très vite : Luc Lemonnier le remplace et me confie de nouvelles responsabilités. » Enthousiaste à l'idée de « participer à la fabrique du visage du Havre pour les 50 prochaines années », Florent Saint-Martin admet ne rien s'interdire en termes de projet urbain. « Je suis entré en politique pour changer le réel ! »

DIGITAL**CLÉMENT ALTERESCO**

DIRECTEUR GÉNÉRAL, BUREAUX À PARTAGER

En en peu plus d'une décennie, il a foncièrement fait bouger les lignes de l'immobilier de bureaux en France. Avec un fil rouge : la flexibilité. Et une conviction : il faut revisiter les usages. Chantre de l'économie collaborative éprouvée à San Francisco, élevé à l'école Fabernovel, **Clément Alteresco** est devenu aujourd'hui tout simplement incontournable dans l'industrie immobilière. Les brokers traditionnels

ne lui disent assurément pas merci. Quant aux propriétaires immobiliers, il les a poussés dans leurs retranchements, les obligeant à être innovants dans leur conception de l'immobilier. Avec son site Bureaux à Partager, il a surfé très tôt sur la vague du coworking en important, brique après brique, tentative après tentative, son concept dans l'Hexagone. Résultat : le jeune intrapreneur et sa start-up sont, en 2018, de gros consommateurs de mètres carrés de bureaux en Île-de-France. Ils sont aussi, de fait, les champions de la nouvelle donne des bureaux *a minima* en Île-de-France.

La première pierre de l'histoire immobilière de Bureaux à Partager, Clément Alteresco la pose en 2012 en jetant les bases d'une petite plate-forme gratuite de mise à disposition de locaux. Comme souvent, l'idée est née d'un besoin non satisfait. « *Nous nous sommes mis à la recherche de gens pour partager nos bureaux en attendant de grandir* », se souvient le fondateur de BAP. Son premier mandant, Altarea Cogedim, lui

confiera timidement la gestion d'un espace de 1 000 m² au 92 avenue Charles-de-Gaulle, à Neuilly-sur-Seine. La mission est concluante car le plateau est commercialisé en deux mois et la foncière réédite l'expérience. Très vite, le jeune intrapreneur déroule son modèle et ses offres à destination des locataires et des propriétaires. La mayonnaise Bureaux à Partager, qui s'est au passage trouvé un business model, monte et prend. Les foncières et les asset managers ne peuvent désormais plus éviter Clément Alteresco et ses bonnes idées. D'autant qu'il s'emploie à lancer, de manière empirique au début, son propre réseau de coworking, convaincu que la révolution du bureau aura bien lieu. Les morning coworking – sa marque de fabrique – poussent un peu partout en France. Alors que le marché français se pare de ses plus beaux coworking sous la férule des gros donneurs d'ordre immobiliers, Clément Alteresco planche sans doute déjà à sa prochaine trouvaille. //SR



© DR

VINCENT BRYANT

COFONDATEUR ET PRÉSIDENT, DEEPI

Passionné très jeune par les sujets liés à l'énergie, **Vincent Bryant** portera notamment la casquette de directeur efficacité énergétique chez Engie. « *Après huit ans passés dans ce groupe, je ressentais le besoin de me sentir plus utile ailleurs*, appuie-t-il. *Alors, je me suis associé à Emmanuel Blanchet pour lancer Deepeki en 2014.* » Quatre ans plus tard, sa start-up, spécialiste de la vision globale et digitale des consommations dans les parcs immobiliers, compte 200 000 bâtiments observés et 130 utilisateurs – dont la Ville de Paris, Groupama Immobilier ou encore Icade. Issu d'une famille d'entrepreneurs, Vincent Bryant veut prochainement conquérir de nouvelles parts de marché à Madrid et Milan. « *Notre ambition est de devenir le "Google" de l'efficacité énergétique en Europe.* » « *Demain, le digital créera deux classes d'actifs : ceux qui ont leur double numérique et les autres. Il y aura une valeur digitale des actifs, comme il y a une valeur verte aujourd'hui* », persiste-t-il.



© Camille Beattyant Choisy

**JOACHIM DUPONT**

PRÉSIDENT COFONDATEUR, ANAXAGO

« *Nous venons du monde du financement de l'innovation, il était donc naturel pour nous d'accompagner les acteurs qui façonnent la ville de demain.* » **Joachim Dupont** a créé la plate-forme d'investissement Anaxago à l'âge de 22 ans, en 2012, après un passage chez AXA Corporate Solutions et Lazard Frères & Co. Depuis 2014, il a décidé d'ouvrir une activité immobilière. Cette dernière représente aujourd'hui 70 % des investissements d'Anaxago. La plate-forme a notamment financé la structure de coworking The Babel Community à Marseille et accompagne la start-up SmartHab qui intervient dans le domaine du logement connecté. « *La ville de demain se caractérisera également par davantage de liens entre les individus*, conclut Joachim Dupont. *En permettant à tout le monde de devenir investisseur par le biais de notre plate-forme, nous accompagnons ce mouvement collaboratif.* »

EMMANUEL POTTIER

DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT, CLEAR CHANNEL FRANCE

Après une décennie chez Clear Channel France, **Emmanuel Pottier** a pris en décembre dernier d'un service nouvellement créé, la DGA en charge de la stratégie, de la transformation et du digital. À ce titre, il accompagne la transformation digitale du géant de la communication extérieure, qui compte plus de 50 000 clients sur le territoire français dont Unibail-Rodamco, Klépierre, Carmila et Hammerson. « *La transformation digitale est la plus importante au niveau industriel de notre média, l'affichage étant historiquement basé sur le papier*, explique-t-il. *Rentrer dans l'ère du numérique a complètement transformé l'entreprise. Nous avons développé toute une activité digitale pour la France, dont le chiffre d'affaires atteint maintenant 40 M€.* » Diplômé de l'ESC Bordeaux, il a auparavant occupé des postes en stratégie ou en direction de projet chez Lucent Technologies, à la candidature de Paris aux JO 2012, chez Bearing Point ainsi que chez Altarea Cogedim.



© Tom Sansaville





EDUARDO LARRAIN

FONDATEUR ET DIRECTEUR GÉNÉRAL, KEL QUARTIER

Après sept ans de conseil en stratégie territoriale à destination principalement des banques, **Eduardo Larrain** a l'idée de créer la plate-forme digitale Kel Quartier plus orientée vers le marché immobilier. Lancée en 2010, celle-ci rassemble et met à disposition des données recueillies auprès de quelque 600 administrations publiques et parapubliques dans le but de « valoriser un bien par son environnement ». Car ce diplômé de HEC (2005) en est convaincu : « il n'y a pas de mauvais quartier, chacun s'adresse

à des profils différents de population ». « Environ 7 000 agences immobilières utilisent la plate-forme ainsi que les plus grands promoteurs », précise son fondateur de 38 ans. C'est d'ailleurs à la demande de ces derniers qu'en 2015, il complète son offre avec Kelfoncier, devenue très rapidement « l'application numéro un des développeurs fonciers ». Non sans un parti-pris écologique fort qui est de chercher à densifier la ville en dénichant les « dents creuses », plutôt que d'empiéter sur les surfaces naturelles ou agricoles.



SÉVERINE PAYOT

CHIEF DIGITAL OFFICER, VICAT

Séverine Payot, petite fille d'un maçon italien venu s'établir en Savoie pendant la Seconde Guerre mondiale, porte l'intérêt pour la construction dans son ADN. Spécialiste du ciment après dix ans passés au sein du groupe Lafarge, la diplômée de l'École nationale supérieure des mines de Paris n'avait pas anticipé, en rejoignant le groupe Vicat, l'évolution numérique que prendrait sa carrière jusque-là ancrée dans le concret. Devenue l'automne dernier la chief digital officer du cimentier français, elle entend l'inscrire dans les nouvelles préoccupations des territoires : « *Le digital permet d'étendre et d'approfondir nos innovations pour les rendre encore plus utiles et accessibles à nos clients. Il permet également de décroquer l'information, d'ouvrir l'innovation, de participer ensemble à la transformation de demain.* »



MARIE SCHNEEGANS

CEO & FOUNDER, WORKWELL

Son signe de reconnaissance, c'est son chapeau presque toujours vissé sur sa tête. Son atout, c'est son jeune âge cumulé à une jolie expérience. Son mode de fonctionnement, c'est l'intuition, augmentée d'une certaine vision. À 24 ans, **Marie Schneegans**, auréolée de son parcours en finance et de son expérience outre-Atlantique, a déjà lancé deux plates-formes collaboratives (Never Eat Alone et Workwell) dans le domaine des services aux occupants, structuré une entreprise de 25 personnes valorisée 30 M€ et levé l'équivalent de 3 M€. Avec son compère **Paul Dupuy**, elle n'a eu aucun mal à vendre l'idée Workwell auprès d'une double cible : les opérateurs immobiliers et les grands utilisateurs, qui ont en commun de vouloir améliorer l'expérience collaborateurs. Un an après avoir lancé Workwell, Marie Schneegans revendique des partenariats avec une vingtaine d'immeubles en France, travaille avec plus de la moitié du CAC 40, touche plus de 100 000 personnes. La prochaine étape de ce formidable road trip ? Un stop en Asie... Incontournable.

BASTIEN DOLLA

DIRECTEUR GÉNÉRAL, HABX

La question du logement est centrale dans le parcours professionnel de **Bastien Dolla**, 35 ans. X-Ponts, il débute sa carrière dans le public, au sein de la direction de la stratégie des programmes de l'Anru (2007) ; avant de prendre le poste de responsable du service de l'habitat au sein de la DDE en Seine-Saint-Denis (2008-2011) ou encore d'accompagner le mandat de **Cécile Duflot**, ministre du Logement, en qualité de conseiller. En 2016, il rejoint le secteur privé en prenant part – aux côtés de **Benjamin Delaux** – à l'aventure HABX, dont la solution digitale de coconstruction de logements neufs avec leurs acquéreurs, s'avère être un franc succès. Travaillant avec de grands promoteurs parmi lesquels Vinci Immobilier, Bouygues Immobilier et Nexity. « *En deux ans, nous avons déjà lancé 25 projets, soit plus de 600 logements principalement en Île-de-France, mais aussi en régions* », souligne le directeur général de la start-up. Forte d'une 2^e levée de fonds de 10 M€, HABX travaille actuellement à industrialiser le sur-mesure, avec la génération automatique de plans visibles en temps réel.



ADRIEN MARTIN

CEO ET COFONDATEUR, ARCHIDVISOR

Au début de sa carrière d'architecte, **Adrien Martin** a été sollicité pour différentes commandes auxquelles il ne pouvait pas toujours répondre. Il renvoyait alors les clients vers amis et collègues. En 2007, il crée Archidvisor, une plate-forme d'accompagnement et d'aide qui permet de choisir un architecte en fonction de son projet, quelle que soit son échelle. À ce jour, 18 % des agences françaises sont inscrites sur le site. « *On offre de la visibilité aux architectes. Aujourd'hui, nous leur apportons les outils numériques pour la prise de rendez-vous, et demain des contrats automatiques* », précise Adrien Martin. Partenaire de l'Ordre des architectes, cette plate-forme « répond à toutes les questions et déjoue les préjugés que l'on a de cette profession. Nous espérons que demain le marché de l'architecture aura beaucoup évolué », ajoute-t-il. Un beau rôle à jouer pour Archidvisor.



NICOLAS RÉGNIER

PRÉSIDENT, DATA SOLUCE

Data Soluce est en train de se faire un nom dans l'immobilier. Et pas seulement en France. Derrière cette start-up se cache **Nicolas Régnier**. Ingénieur de formation, il a commencé sa carrière chez Bouygues Construction avant de créer en 2016 cette plate-forme en ligne qui centralise l'ensemble des données d'un projet immobilier, de la conception à l'exploitation. Depuis, Data Soluce a intégré le plus grand incubateur d'Europe, Station F, et a participé à un programme d'accélération de jeunes entreprises françaises dans la Silicon Valley. Nicolas Régnier voit déjà beaucoup plus loin : « *L'immobilier est le seul secteur économique où la productivité a baissé ces dernières années. Grâce au digital, nous allons rattraper notre retard car nous pourrions capitaliser sur toutes les données produites. À moyen terme, nous pourrions même coupler en temps réel ces data avec des modèles qui permettront de construire et d'exploiter les bâtiments de manière optimale, en relation avec l'internet des objets.* »



À Paris intra-muros, la SNCF, consciente du fort potentiel de ses antres ferroviaires, déploie avec l'aide de spécialistes du commerce et de la fabrique de la ville de demain de vastes programmes de transformation. Zoom sur ces projets structurants qui entrent en gares du Nord, de Montparnasse et d'Austerlitz.

Par Aurélien Jouhanneau
et Luc-Etienne Rouillard Lafond



LES NOUVELLES DIMENSIONS DE LA GARE DU NORD

« La nouvelle gare du Nord sera l'égale de St. Pancras. » Par ces mots, **Guillaume Pepy**, président du directoire de la SNCF, insuffle ses ambitions pour revoir du sol au plafond la première gare d'Europe en matière de trafic. Des ambitions chiffrées à 600 M€ que le groupe public n'entend pas assumer seul. Alors, pour révolutionner le visage de la gare parisienne, une société d'économie mixte à opération unique a été créée : 34% seront détenus par SNCF Gares & Connexions et 66% par Ceetrus (ex-Immochan). La branche immobilière du groupe Auchan aura, par ailleurs, l'exploitation commerciale des lieux pendant 35 à 46 ans, durée qui reste à négocier. « Notre objectif est de multiplier par trois les surfaces ouvertes au public et de livrer un nouvel équipement ouvert sur la ville à échéance 2023 », lance **Aude Landy-Berkowitz**, directrice du développement et de la diversification de Ceetrus.

NOUVELLES CIRCULATIONS. Dans le détail, ce projet fera passer la surface des espaces de la gare de 36 000 à 110 000 m². Un étage sera érigé pour accueillir le nouveau terminal des départs.

LE MONOPOLY DES GARES DU (PETIT) PARIS



GARE DU NORD

MONTANT DU PROJET : 600 M€

TYPLOGIES :
110 000 m², dont 50 000 m² d'espaces
de services et de commerce

LIVRAISON : 30 juin 2023

TRAFIC : 207 millions de voyageurs par an

LOYER « PRIME » EN BUREAU :
600 €/m²/an

« Inspiré du passage parisien du XIX^e siècle d'Hausmann, ce terminal se développera sous la forme d'une galerie de 18 m de large et 300 m de long et sera notamment accessible par une nouvelle façade de la gare, rue du Faubourg-Saint-Denis », avance l'architecte **Denis Valode** de l'agence Valode & Pistre. Calquant l'organisation d'un aéroport, les flux arrivées et départs de la gare seront distincts. Un choix qui devrait satisfaire les voyageurs avec 37 000 m² dédiés aux espaces de circulations, contre 15 000 m² à l'heure actuelle. « L'agrandissement de la gare est devenu primordial : nous attendons 800 000 voyageurs par jour en 2024, sans compter ceux qui prennent uniquement le métro », justifie **Patrick Ropert**, directeur général de SNCF Gares & Connexions.

NOUVEAUX SERVICES. Deuxième axe de redéveloppement de la gare du Nord, et non des moindres : la multiplication par cinq des espaces de services et de commerce, de 10 000 à 50 000 m². Sur ce total, 27 % seront dédiés à la restauration et 37 % aux boutiques. Car, comme le rappelle une étude récente de Cushman & Wakefield, « les gares sont de plus en plus perçues comme des mannes financières ». « La gare du Nord voit passer plus de 200 millions de voyageurs par an (...). C'est cinq fois plus que la clientèle du plus grand centre commercial parisien, Les Quatre

Temps, à La Défense. » Afin de capter ces flux, Ceetrus a d'ailleurs imaginé une programmation éclectique. « Pour créer un lieu de destination à part entière où la gare entre dans la ville et inversement, nous développerons une salle événementielle avec Live Nation, une crèche, des équipements sportifs, etc. », poursuit Aude Landy-Berkowitz. Du côté de l'offre de coworking, l'américain WeWork est en pole position pour prendre possession de 5 500 m². Enfin, 7 700 m² d'espaces verts sont également prévus.

VITRINE DE L'EUROPE. Pour les investisseurs, ce projet de reconfiguration de la gare du Nord ne peut être que bénéfique pour (re)développer des immeubles de bureaux aux derniers standards du marché. « La transformation de cet opus ferroviaire aura un effet immédiat sur l'ensemble du quartier où se concentre un nœud important d'entreprises et de start-up » glisse **Dimitri Boulte**, directeur général délégué de la Société Foncière Lyonnaise (SFL). À proximité de la gare, la foncière est propriétaire du site tertiaire de Condorcet loué par GRDF. Un ensemble de 25 000 m² où de potentielles transformations pourront être menées à l'avenir. « Notre programme, qui fera de la gare du Nord une vitrine de l'Europe, insufflera de nouveaux projets immobiliers », parachève Aude Landy-Berkowitz. // AJ



GARE MONTPARNASSE

MONTANT DU PROJET : 150 M€

TYPOLOGIES :
19 000 m² de commerce

LIVRAISON : entre novembre 2018 et 2020

TRAFIC : 50 millions de voyageurs,
90 millions en 2030

LOYER « PRIME » EN BUREAU :
560 €/m²/an



FUSION DU COMMERCE ET DE LA GARE MONTPARNASSE

Avec l'arrivée des lignes à grande vitesse Bretagne-Pays de la Loire et Sud Europe Atlantique, SNCF Gares & Connexions anticipe un quasi-doublement des flux dans la gare Montparnasse (50 à 90 millions de personnes par an) à horizon 2030. En prévision de cette intensification, elle réalise avec Altarea Cogedim la deuxième étape de son programme d'investissement parisien, un projet de modernisation évalué à 150 M€. « Paris-Montparnasse amorce une mue rythmée par les besoins de ceux qui la pratiquent, qu'ils soient voyageurs ou riverains, chaque jour ou occasionnellement, avance **Patrick Ropert**, directeur général de SNCF Gares & Connexions. L'enjeu premier est donc d'augmenter les espaces et d'améliorer la qualité d'accueil, afin qu'elle joue son rôle de catalyseur pour la transformation de ce quartier de ville. » Conçu par les cabinets Arep et SLA Architecture ainsi que par les designers de l'agence Jouin Manku, le concept retenu mise sur une architecture lumineuse et un renforcement des liaisons verticales, notamment avec l'installation d'escaliers, d'escalators, d'ascenseurs.

Réalisée en trois phases, l'opération vise à fusionner la gare et le commerce, en faisant passer la surface commerciale de la gare de 6 500 m² à 19 000 m². « Comme nous, les commerçants sont intéressés par les flux réguliers et captifs permettant un bon temps de transformation et une régularité des revenus, estime **Ludovic Castillo**, président du directoire d'Altarea Commerce. La transformation de cette gare fera donc la part belle à une nouvelle offre de services, de commerces et d'espaces de restauration pour faciliter le voyage et la vie quotidienne des visiteurs. » L'agrandissement permettra à terme à Montparnasse d'accueillir 130 enseignes, dont Levi's, Sephora, Lush, Nespresso, The Kooples et Sweet Pants, ainsi qu'un concept inédit alliant Marks & Spencer Food et la Fnac. « De simples lieux de passage et de flux, les lieux de mobilité deviennent des lieux de vie et du quotidien, conclut **Alain Taravella**, président fondateur d'Altarea Cogedim. C'est doté de convictions fortes en matière de travel retail qu'Altarea Cogedim conçoit et transforme les gares pour en faire de véritables hubs urbains. » //LERL



À GARE DE LYON, DANS L'ATTENTE D'UN PROJET STRUCTURANT

La gare de Lyon fait actuellement l'objet de nombreux travaux, avec la rénovation de la salle des Fresques, de la galerie Diderot, la grande halle Voyageurs et du Hall 3 ainsi que la mise en place de portiques de contrôle à l'embarquement sur l'ensemble des quais. Ces interventions ne sont cependant qu'un prélude à une opération beaucoup conséquente,

stipule **Patrick Ropert**, directeur général de SNCF Gares & Connexions : « Le prochain grand projet de transformation sera réalisé à la gare de Lyon, avec une consultation publique qui pourrait être menée en 2019. » Il devrait comporter une nouvelle offre commerciale. Une étude aurait d'ailleurs été lancée par SNCF Gares & Connexions en vue de transformer

près de 10 000 m² de bureaux en boutiques. Enfin, une attention toute particulière sera portée à la liaison entre la gare et les autobus, nombreux à la longer. « Nous travaillerons avec Île-de-France Mobilités, la RATP et la Ville de Paris pour réaménager ce secteur et refaire la façade donnant sur la rue de Bercy, devenue aujourd'hui une gare routière. » //LERL

LE (NOUVEAU) SOLEIL D'AUSTERLITZ

Sans TGV et à l'écart des grands flux, Austerlitz fut longtemps la grande oubliée des gares parisiennes. « Doté d'une architecture exceptionnelle, cet ancien ferroviaire avait besoin d'un projet global inspirant et inspiré pour en faire un lieu de destination », glisse **Jérôme Coumet**, maire du 13^e arrondissement et président de l'aménageur Semapa. Dans ce projet à tiroirs, Altarea Cogedim est à la manœuvre pour faire éclore 23 000 m² de commerces, contre 2 000 m² aujourd'hui. « Nous développerons ici une nouvelle offre de services, de commerces et de restauration à destination des voyageurs et des habitants du quartier », précise **Benjamin de Aranjó**, directeur du commerce de flux pour la foncière. Au total, 85 boutiques et 30 restaurants distribueront l'intérieur et l'extérieur de la gare, dont la halle historique et la cour Muséum, d'ici 2023. » Surtout, le groupe, fin connaisseur du commerce de flux en gare, y voit l'opportunité d'engendrer de juteuses redevances avec 40 millions de voyageurs attendus en 2030.

Pour réveiller la « belle endormie » et l'ouvrir sur la ville, SNCF Gares et Connexions, avec le concours de la Semapa, a décidé d'apporter des réponses multiples. En lieu et place des bâtiments techniques obsolètes de la SNCF lovés entre la gare et les jardins de l'hôpital de la Salpêtrière, 54 000 m² de bureaux et un hôtel de 5 000 m² flambants neufs pousseront sous l'égide de Kaufman & Broad. « Ne jouissant pas d'un emplacement premium à l'instar de ses consœurs en immobilier de bureaux, Austerlitz, une fois reliée et valorisée, participera à la renommée

du quartier tertiaire qui se dessine à Paris Rive Gauche », appuie **Virginie Houzé**, directrice du département études et recherche de JLL. D'ailleurs, d'ici 2019, la gare aura pour voisins les journalistes du Monde établis sur 23 000 m². Théâtre des mobilités urbaines, le faisceau ferré d'Austerlitz sera enjambé par le pont de la Salpêtrière. Un ensemble réalisé en BIM par Arcadis. « Cet ouvrage, voulu comme une place, doit permettre de désenclaver le quartier de la gare d'Austerlitz en reliant le boulevard de l'Hôpital à l'avenue Pierre-Mendès-France », décrit Jérôme Coumet. Un édile qui prône l'union sacrée entre les gares d'Austerlitz et de Lyon. « L'édification d'un téléphérique urbain entre les deux gares serait une solution intéressante, mais sans financement, ce projet n'est plus d'actualité. » À défaut, les navettes autonomes testées dans le secteur en 2017, pourraient être une alternative. //AJ



GARE D'AUSTERLITZ

TYPOLOGIES :
26 000 m² de commerce et 54 000 m²
de bureaux et hôtel
LIVRAISON : 2023
TRAFFIC : 22 millions de voyageurs,
40 millions en 2030
LOYER « PRIME » EN BUREAU :
550 €/m²/an



SAINT-LAZARE, LE MODÈLE

Six ans après sa livraison, le centre commercial de Saint-Lazare demeure LA référence du commerce européen en gare. « Nous avons été pionniers en déployant 11 000 m² de commerce à destination d'un consommateur urbain et mobile. L'implantation au sein de la gare a permis notamment de démultiplier la portée de la zone de chalandise et l'amplitude horaire des achats, rappelle **Bernard Deslandes**, directeur du développement de Klépierre. Un pari qui se révèle être payant : les boutiques dégagent un chiffre d'affaires entre 15 000 et 20 000 €/m²/an. » Pour rappel, la foncière avait investi 160 M€ dans ce projet, dont le coût total s'élève à 250 M€. Fait notable : grâce au flux quotidien de 500 000 visiteurs, Klépierre a réussi à attirer dans ses filets Burger King, marquant son grand retour en France. « Si nous accueillons et renouvelons des enseignes à l'instar de Sephora qui a vu sa surface commerciale passer de 200 à 840 m², il sera difficile de gagner de nombreux mètres carrés dans le futur », admet toutefois Bernard Deslandes. Et de poursuivre : « La revalorisation de la gare a été préfiguratrice du visage actuel du quartier de Saint-Lazare. »

**GARE SAINT-LAZARE**

TYPOLOGIES :
11 000 m² de commerce
TRAFFIC : 108 millions de voyageurs
en 2016
LOYER « PRIME » EN BUREAU :
700 €/m²/an

**NOUVEAUX TOTEMS TERTIAIRES.**

« Les rues adjacentes ont bénéficié du renouveau de l'emprise ferroviaire et offrent aujourd'hui des opus tertiaires "prime" aux dernières normes », corrobore **Virginie Houzé**, directrice du département études et recherche de JLL. Citons notamment Intown basé à l'angle de la rue de Londres et de la place de Budapest. Lourdemment restructuré pour le compte de Scor Investment Partners, l'immeuble, loué par la Banque de France, a été acquis par Amundi Immobilier en 2017. La même année, l'investisseur allemand Union Investment a signé son retour en fanfare sur le marché tertiaire parisien avec l'acquisition en Vefa de Grand Central-Saint-Lazare. Longeant les voies ferrées de la gare, ce centre d'affaires de 23 600 m² de bureaux et services a séduit le groupe Pernod Ricard pour y établir son siège monde. « Cet actif exceptionnel deviendra une référence sur le marché du QCA parisien de par son positionnement géographique, sa connexion à la ville, les services qu'il offrira et sa qualité architecturale », prédit **Tania Bontemps**, présidente d'Union Investment Real Estate France. « Les valeurs locatives en bureau vont poursuivre leur mouvement à la hausse dans le secteur de Saint-Lazare, observe Virginie Houzé. En dix ans, le loyer "prime" a augmenté de 100 € pour s'établir en moyenne à 700 €/m², contre 800 €/m² pour le QCA parisien. »

« **THE PLACE TO BE** ». Le quartier de la gare Saint-Lazare, où sont déjà présents les acteurs de la nouvelle économie, à l'instar de Google ou encore de LinkedIn, aiguise désormais les appétits des majors du coworking. En témoigne l'arrivée de Nextdoor sur 9 000 m² au 16-18 rue de Londres et de Spaces au numéro 54 de la même artère (5 000 m²). Deux acteurs qui seront rejoints par l'américain WeWork au 7 rue de Madrid (11 800 m²). « Être présents dans les secteurs des gares parisiennes est l'un de nos axes de développement, confie **Audrey Barbier-Litvak**, directrice générale de la division France du géant américain des espaces de travail. Pour ce faire, nous avons sécurisé très en amont cet emplacement avec Gecina via un Befu de 12 ans à compter du 2^e trimestre 2020. » //AJ

PLUS DE COMMERCE À LA GARE DE L'EST

À gare de l'Est, SNCF Gares & Connexions réalise jusqu'à la fin de l'année des travaux à hauteur de 20 M€, qui incluent notamment la rénovation de la toiture et l'installation d'une verrière quasi transversale. Un établissement quatre étoiles de la chaîne Okko Hôtels sera, par ailleurs, construit entre le quai n° 1 et le mur de soutènement de la rue d'Alsace. Sur son toit, une terrasse accueillera le projet « Balcon vert », un jardin public de 2 600 m² de la Ville de Paris. À l'intérieur de la gare, l'avenir semble prometteur... SNCF Gares & Connexions entend ainsi révéler d'ici la fin de l'année un projet de grande ampleur dans la lignée de ceux réalisés dans les autres gares parisiennes, selon son directeur général : « En prévision de l'accueil en 2023 de la liaison directe avec l'aéroport Charles-de-Gaulle, nous préparons actuellement un projet qui nous conduira à réinventer cette gare, esquisse **Patrick Ropert**. Le projet comprendra un redéveloppement de l'offre commerciale et des services en accord avec notre stratégie de lien et de fusion avec la ville. » Ainsi, 2 000 m² de commerce pourraient se greffer aux 6 600 m² gérés par Altarea Cogedim. « Nous sommes prêts à travailler sur ce programme, répond **Benjamin de Aranjó**, directeur du commerce de flux pour la foncière. En 2007, nous avons relevé un pari ambitieux en créant une offre de commerce de flux à gare de l'Est. » //AJ et LERL

Patrick Ropert, SNCF Gares & Connexions

« Aller jusqu'à la fusion de la ville avec la gare »

En réponse à une intensification croissante des flux dans les gares parisiennes, SNCF Gares & Connexions prévoit d'injecter 1,2 Md€ dans leur transformation entre 2018 et 2020. Patrick Ropert, son directeur général, présente la vision de la gare de demain qui influence ce vaste programme d'investissement.

Propos recueillis par Luc-Etienne Rouillard Lafond

Business Immo : Quelles sont les raisons qui ont impulsé ce vaste programme d'investissement de 1,2 Md€ dans les gares parisiennes ?

Patrick Ropert : Nous avons un retard à combler en matière de qualité d'accueil dans les gares parisiennes. L'enjeu est moins la comparaison européenne que la capacité à répondre aux attentes des clients. Rares sont les personnes qui nous comparent aux gares de Madrid ou de Berlin, mais tous ont une expérience de centres commerciaux, de bureaux de poste ou de magasins qui forgent leurs attentes de service. Nous avons beaucoup travaillé notre performance économique et avons désormais atteint une rentabilité qui nous permet de réaliser ces investissements. Gares & Connexions peut donc prendre toute sa place en tant que développeur immobilier. Nous sommes légitimes tant sur les gares que sur les quartiers de gares. Pour chaque euro investi en moyenne dans une gare, quatre euros le sont par des acteurs privés ou publics autour des gares. Ainsi, 6 Mds€ seront placés dans les villes grâce à ce programme d'investissement en trois ans.

BI : Quel rôle les gares peuvent-elles jouer dans la ville ?

PR : Au niveau mondial, nous observons croissance démographique et métropolisation. L'une des conséquences de ces phénomènes est que nos villes sont plus congestionnées et plus polluées. Il est alors indispensable d'être attentifs aux solutions de transports et aux hubs. Le rôle des gares est donc d'être un des poumons de la ville. Pendant des années, nous avons considéré que la gare pouvait seulement accueillir les trains. Aujourd'hui, tout le monde s'accorde sur ses missions en termes d'intermodalités et d'aménageur urbain. C'est pourquoi nous pensons désormais tous nos projets comme des quartiers de ville. Notre stratégie « City Booster » part du principe qu'une gare a un rôle clé à jouer dans la transformation des villes.

BI : Comment cette vision affecte-t-elle le développement des gares parisiennes ?

PR : Nous avons concrétisé, avec le projet réalisé à la gare Saint-Lazare, le très grand potentiel économique du commerce de gare. Et progressivement, nous améliorons notre modèle. La gare Saint-Lazare juxtapose un espace de train et un espace de commerce. La gare Montparnasse fusionne ces espaces de commerce et de gare. La prochaine étape se concrétisera gare du Nord, en fusionnant cette fois-ci la ville et la gare.

Nous avons aussi appris à Saint-Lazare l'importance d'intégrer à nos projets les éléments qui font la vie quotidienne. D'où la crèche et le centre médical conçus pour aller plus loin au service des clients plus que pour être des sources de profits. À la différence d'un centre commercial, une gare accueille tout le monde, des milieux les plus modestes aux plus aisés. Et c'est ce qui nous différencie. Les gares et les trains ont une histoire populaire. Je veille à ce que cela soit préservé. ■





© Alexandrine Tabaste

MIXTE

Beupassage ou l'invitation au voyage des sens

C'est une parenthèse enchantée, un lieu insoupçonné en plein cœur de Paris, une nouvelle destination dédiée au beau, au bon et au bien-être, voulue et pensée par Laurent Dumas, le président d'Emerige. Visite très privée de Beupassage, ce nouveau spot incontournable au cœur du 7^e arrondissement...

Par Sandra Roumi

Il faut parfois forcer les portes des cours et des passages parisiens. On y découvre des trésors inattendus, comme cet îlot de sérénité de 10 000 m² dissimulé entre le boulevard Raspail et les rues de Grenelle et du Bac, tout près du musée Maillol. Hier, le lieu était fragmenté en deux parties – un garage et un couvent – et composé de quatre styles de constructions différents. Trois ans de travaux plus tard menés par l'architecte **Franklin Azzi**, associé au cabinet B&B, cet îlot est devenu un lieu de flânerie, un passage à ciel ouvert, un poumon vert imaginé par **Michel Desvigne** et un voyage au cœur de l'art de vivre à la française. Cet art de vivre, il s'incarne d'abord dans la gastronomie avec une galerie de talents époustouflante. De **Yannick Alléno**, qui



testera sur 548 m² un concept de restaurant/galerie d'art contemporain/cave inédit, à la maison Pierre Hermé, en passant par La Boulangerie de **Thierry Marx**, ou le Daily Pic d'**Anne-Sophie Pic**. Beupassage est une collection de savoir-faire incontestés et de concepts innovants. Poussant plus loin encore la logique de la création, **Laurent Dumas** a voulu, n'en déplaise aux esprits déjà chagrins, mettre l'accessibilité au cœur de son projet. Au travers de l'offre qui se compose également d'un Carrefour City et d'une salle de sport très originale menée par le champion de boxe **Abdoulaye Fadiga**, Beupassage propose également une promenade artistique avec des œuvres inédites de **Fabrice Hyber**, **Stefan Rinck**, **Marc Vellay** et **Éva Jospin**, auteur d'une magnifique forêt en carton. ■

NEUF SAVOIR-FAIRE, NEUF CRÉATEURS, NEUF CONCEPTS

De gauche à droite sur la photo, aux côtés de Laurent Dumas :

- Abdoulaye Fadiga**, champion du monde de boxe thai
- Junichi Yamaguchi**, barista en chef
- Thierry Marx**, chef cuisinier
- Pierre Hermé**, pâtissier chocolatier
- Anne-Sophie Pic**, cheffe cuisinière
- Yannick Alléno**, chef cuisinier
- Olivier Bellin**, chef cuisinier
- Nicole Barthélémy**, fromagère
- Alexandre Polmard**, éleveur boucher

COMMERCE

Évry 2 s'ouvre à la ville

Par Luc-Etienne Rouillard Lafond - Photos : © Brainjuice Studio





125 500 m²

La future surface totale du centre commercial Évry 2

Évry 2 fait partie de cette première génération de centres commerciaux développée par **Robert de Balkany** et **Jean-Louis Solal**. Imaginé en 1975, « cœur commerçant » de la ville nouvelle d'Évry, il a depuis été bousculé par Carré Sénart, voisin situé à seulement 15 km à l'est, rénové l'an dernier par Unibail-Rodamco-Westfield. Le centre commercial profite de l'élan impulsé par le réaménagement de l'agora d'Évry pour se refaire une beauté. Coporté par la Shopping Center Company (SCC), filiale du propriétaire du centre commercial LSGI (La Société Générale Immobilière), la mairie d'Évry et l'agglomération Grand Paris Sud, le programme d'investissement de 100 M€ vise la transformation à horizon 2020 du cœur de la ville nouvelle par la fusion du centre commercial avec le centre-ville. « L'ambition affichée et partagée par le public et le privé est bien de redonner à l'agora sa vocation initiale de cœur battant d'Évry-Courcouronnes, avance **Francis Chouat**, président de Grand Paris Sud et maire d'Évry. Pour retrouver son dynamisme commercial dans une telle concurrence, le centre doit s'ouvrir sur l'extérieur, tant physiquement que dans le contenu de ses activités. »

Pour faciliter l'accès au centre commercial, LSGI a notamment acquis deux immeubles sur la place des Terrasses ainsi que les anciens locaux de l'agglomération d'Évry Centre Essonne, et réalisera un espace de restauration de 9 500 m², dont 2 700 m² de terrasses, portant la surface totale du centre à 125 500 m² GLA. Le projet prévoit ainsi la rénovation des dix salles de cinéma et de la salle de spectacle des Arènes de l'Agora, qui passera de 2 400 à 3 200 places assises, ainsi que l'ajout d'une salle de fitness de 1 000 m², d'un espace d'expositions, d'une piscine et d'une patinoire. « Nous avons répondu à la restructuration des équipements culturels et publics en transformant aussi notre modèle, conclut **Vincent Ferat**, directeur général de SCC France. Nous positionnons Évry 2, premier projet de notre programme Enjoy, afin de créer un hyperlieu inspirant, générateur d'émotions et dédié aux temps libres, qui se structure autour de 200 boutiques et de cette nouvelle offre de loisirs. » ■



COMMERCE

Italik en mode « pluriel »

Par Aurélien Jouhanneau
Photos : © L35, Ory & Associés

Au cœur du 13^e arrondissement de la capitale, place d'Italie, là où s'entrechoquent de multiples problématiques urbaines, Hammerson a réussi un (grand) exploit : obtenir le permis de construire pour Italik sans le moindre recours. Un projet désigné lauréat dans le cadre de Réinventer Paris saison 1, en 2016. Implanté en bordure du centre commercial Italie Deux, propriété de la foncière britannique, il aurait pourtant dû éclore quelques années en arrière. Mais c'était sans compter les prérogatives imposées par la municipalité parisienne... Laquelle ne souhaitait pas voir pousser une simple extension commerciale d'Italie Deux. « *Ce projet, nous l'étudions depuis une dizaine d'années* », a rappelé **Jean-Philippe Mouton**, PDG d'Hammerson France, en marge de la pose de la première pierre d'Italik. « *Grâce à Réinventer Paris, vous nous avez poussés dans nos retranchements pour concevoir un programme plus innovant en collaboration avec les riverains* », a-t-il lancé à **Jean-Louis Missika**. Et l'adjoint à l'urbanisme de la capitale de lui répondre : « *La tâche n'était certes pas aisée, mais vous avez réussi à imaginer un modèle d'intégration harmonieuse à l'existant qui contribuera à la redynamisation et la revalorisation du quartier.* »

Dessiné par les cabinets d'architectes L35 et Ory & Associés, Italik se déploiera sur 6 500 m² à travers une offre plurielle de commerces (dont Marks & Spencer Food), loisirs et culture, services et restauration à fin 2019. « *Ici, nous hébergerons la première pépinière de commerces de France, conçue avec la plate-forme Paris Initiative Entreprises, ou encore des espaces de coworking ouverts aux start-up et créateurs* », vante Jean-Philippe Mouton. Pluriel, ce projet le sera aussi à travers l'utilisation du bois et des bétons durables fabriqués à partir de matériaux recyclés. Très friande de boîtes urbaines végétalisées, la Ville de Paris verra ici ses vœux exaucés : Italik sera coiffé d'un jardin pédagogique et d'un potager sur 750 m². « *En acceptant de revoir sa copie, Hammerson propose une architecture vivante et audacieuse* », observe **Jérôme Coumet**, édile du 13^e. L' élu devrait d'ailleurs être rassasié : six des 22 sites de Réinventer Paris 1 sont implantés dans son arrondissement. Dont le très végétal programme résidentiel Edison, à deux pas de la place d'Italie. ■

6 500 m²

La surface d'Italik

BUREAU

Immeuble avec vue sur parc

Par François Perrigault - Photos : © Asylum et ANF Immobilier

Les automobilistes qui entrent dans Lyon par le boulevard périphérique en provenance de Villeurbanne assistent à une petite révolution. L'ancien immeuble d'Adecco a été démoli à la suite du déménagement du groupe spécialisé dans l'immobilier au Carré de Soie. À la place, Icade (anciennement ANF Immobilier), Crédit Agricole Assurances et DCB International vont réaliser un ensemble tertiaire de deux immeubles développant 23 000 m² de surface de plancher.

Baptisée Park View en raison de sa proximité avec le parc de la Tête d'or, l'opération offrira 90 % de bureaux en premier jour. « L'architecte Marc Favaro de l'agence AFAA a imaginé quatre peignes vitrés, explique **Laura Dussert-Rosset**, responsable

de programmes chez DCB International. *Dans chaque creux, des patios végétalisés seront aménagés pour marquer une continuité avec le parc et ainsi parfaire l'intégration du bâtiment dans son environnement. Pas moins de 1 600 m² de terrasses en bois seront créées pour les utilisateurs.* » Celle du 8^e étage, panoramique, offrira une vue à couper le souffle promet-on. Au rez-de-chaussée, 2 200 m² seront dédiés au commerce. « *L'installation d'un pôle restauration accessible au public, au rez-de-chaussée de l'immeuble, est en cours de réflexion, révèle Laura Dussert-Rosset. L'objectif est de permettre à cet ensemble, qui prend place dans un quartier mixte et animé, de vivre également en dehors des horaires de bureaux.* » En sous-sol, deux niveaux permettront de garer

293 véhicules. Quant aux espaces de travail, les investisseurs les ont voulus les plus modulables possibles pour répondre à toutes les attentes des preneurs. Park View pourra aussi bien accueillir un monocataire – les deux bâtiments pouvant communiquer ensemble – que plusieurs occupants. Pour le moment, aucun bail n'a été signé. Mais compte tenu des qualités de l'ensemble et de sa localisation (ndlr : 10 minutes en voiture de la Part-Dieu et 20 en tramway), la situation pourrait bien évoluer d'ici la livraison prévue au deuxième trimestre 2020. Le mandat de commercialisation a été confié à BNP Paribas Real Estate, Brice Robert (Arthur Loyd) et JLL. Le loyer annoncé pour les bureaux s'élève à 220 € HT/m²/an. ■





23 000 m²

La surface développée par Park View



BUREAU

Le « Shift » de Nestlé

Par Estelle Santous – Photos : © L'Autre Image



L'immeuble Shift – « *décalage* » dans la langue de Shakespeare – n'a jamais si bien porté son nom que depuis l'annonce de sa prise à bail par Nestlé France. En effet, historiquement installé dans la chocolaterie Menier à Noisiel, le géant de l'agroalimentaire a choisi ce projet signé Unibail-Rodamco-Westfield, à Issy-les-Moulineaux (derrière Aquaboulevard), pour y regrouper l'ensemble des sièges sociaux de ses différentes entités. Créant ainsi, « *le premier pôle d'expertise alimentaire en France* ». Aidé d'un paquebot de 46 000 m² dont « *l'architecture a été pensée pour favoriser les échanges informels et l'intelligence collective* », comme le présente **Bruno Donjon de Saint Martin**, directeur général Bureaux France de la foncière cotée au CAC 40.



Cette vision architecturale, c'est à Arte Charpentier que Shift la doit. Chargée de la restructuration lourde du bâtiment d'activités qu'elle avait conçu 30 ans plus tôt, l'agence propose un trait d'union entre l'ère industrielle et le tertiaire de demain. Un immeuble îlot de 170 m de long et sept étages, ouvert et décloisonné, irrigué par un cœur de vie. « Notre volonté était d'inscrire dans l'espace l'effacement des frontières actuellement à l'œuvre dans notre société, entre vie privée et vie professionnelle notamment, qui rejaillit sur les modes de travail. Et pour cela, gommer les séparations entre l'extérieur et l'intérieur du bâtiment, entre les bureaux et les espaces communs... », explique **Antonio Frausto**, architecte associé d'Arte Charpentier. Parallèlement, nous avons créé une centralité forte et assumée, traversant horizontalement le complexe en rez-de-chaussée pour relier Paris à Issy-les-Moulineaux. Mais également déployée

verticalement sur huit niveaux autour d'un large escalier ouvert. Ce volume global de plus de 3 700 m², offre des espaces d'échanges et constitue une véritable plate-forme de travail innovante où la perception spatiale met en valeur le travail des uns et des autres », appuie-t-il. Au rez-de-chaussée, ce cœur battant prend la fonction de lobby d'accueil, intégrant le « Welcome Bar » et le « Plug & Work ». Et dessert, de part et d'autre, les 3 000 m² dévolus aux services : cinq concepts de restauration, conciergerie, business center avec auditorium, ou encore une beauty room. Que complètent deux patios végétalisés à ciel ouvert. Dans les étages, il devient un point de rencontre informel entre deux plateaux de bureaux d'une superficie moyenne de 5 800 m² ; eux-mêmes organisés autour des deux patios. Chaque étage ouvre sur l'extérieur grâce à une alternance de loggias et de balcons. Les architectes ayant cherché à maximiser l'apport

de lumière naturelle. Enfin, sur le toit, prend place une terrasse végétalisée de 2 600 m² dont 1 000 m² d'agriculture urbaine incluant un espace alternatif de travail. « La toiture devient un véritable labyrinthe productif, un parcours ouvert à tous les collaborateurs où, par moment, des "clairières" leur permettent de se reposer, de se réunir, de travailler de manière informelle, ou simplement de s'aérer », détaille Antonio Frausto.

Le design intérieur de Shift rend hommage au passé industriel du bâtiment tout en s'inscrivant dans la tendance du confort domestique. « Des structures en acier, tantôt porteuses tantôt suspendues, sont laissées apparentes. Mais en contraste, nous avons choisi des matières plus douces : bois, tissu, stucco, cuir... venant rythmer les espaces intérieurs », souligne l'architecte. Les quelques 3 000 collaborateurs de Nestlé France, jugeront sur pièce fin 2019. ■

46 000 m²

La surface de bureaux et de services



© Snohetta, Ford

Inventer le futur de l'automobile dans une gare désaffectée, qui l'aurait cru. Sauf que nous sommes à Détroit, aux États-Unis, la capitale historique de l'industrie automobile. Ici, le constructeur Ford s'apprête à faire sortir de sa torpeur Michigan Central Station – édifice iconique devenu l'un des symboles du déclin économique de la Motor City – pour y établir son nouveau terrain de jeu : un campus urbain consacré à l'innovation. Et de prendre par la même occasion le virage de la voiture autonome. « *Nous devons nous réinventer comme l'a fait Détroit parce que tout est en train de changer* », a lancé **Bill Ford**, arrière-petit-fils du fondateur du groupe automobile, à l'annonce de l'acquisition de l'antre ferroviaire. Un retour au cœur de la capitale du Michigan très symbolique – c'est ici que fut fabriqué le premier modèle de la Ford T en 1908. Cent dix ans plus tard, la marque à l'ovale bleu ne se contentera pas seulement d'installer ses équipes dans un opus tertiaire... elle s'invite à la table de la régénération de la cité américaine.

À travers la restructuration de l'édifice iconique de style Beaux-Arts coiffé de 17 étages et datant de 1914 – à

À DÉTROI, FORD RÉINVESTIT LE CŒUR DE LA MOTOR CITY

Par Aurélien Jouhanneau

l'abandon depuis les trois dernières décennies – Ford ambitionne de modeler un tout nouveau morceau de ville. Une aubaine en or pour la municipalité qui tente de renaître cinq ans après sa faillite. D'ailleurs, afin d'amorcer son retour en milieu urbain, Bill Ford a annoncé le transfert de 2 500 chercheurs et ingénieurs de la banlieue de Dearborn vers le cœur de Détroit. L'objectif de cette décision ? Séduire plus de 2 000 talents de la nouvelle économie issus de sociétés partenaires du constructeur automobile. Pour les attirer, le groupe s'est porté acquéreur de plusieurs édifices vacants et de fonciers à Corktown,

quartier où s'élève Michigan Central Station. D'ici à 2022, le projet, baptisé Corktown Campus, galopera sur près de 112 000 m², dont les 46 000 m² de la gare restructurée par le cabinet d'architecture norvégien Snohetta sous le triptyque bureau, commerce, logement. « *Nous voulons les meilleures start-up, les meilleurs talents, des penseurs, des ingénieurs, des gens qui voient les choses différemment pour se joindre à nous* », vante Bill Ford. Pour concrétiser ses appétits, l'homme d'affaires prévoit d'investir la somme rondelette de 1 Md\$ dans ce programme. Quand l'ovale bleu tente de se réapproprié son empire, il n'y a pas de prix. ■

PARTICIPEZ AUX



parrainés par



5 CATÉGORIES

IMMEUBLE DE SERVICES
(HÔTELLERIE, COMMERCE,
RÉSIDENCE DE SERVICES,
MÉDICO-SOCIALE OU SANITAIRE)

IMMEUBLE DE BUREAUX NEUF

IMMEUBLE DE BUREAUX RÉNOVÉ

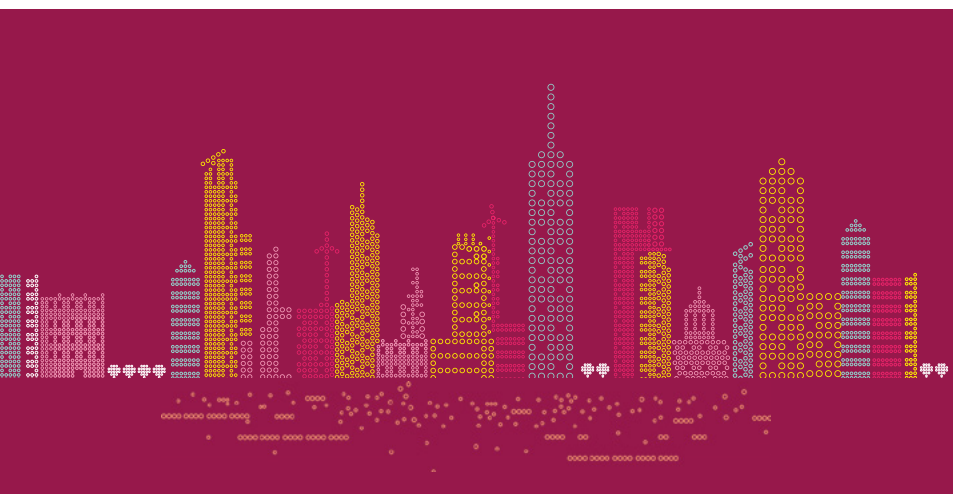
IMMEUBLE MIXTE
(ACTIVITÉS, RECHERCHE ET
DÉVELOPPEMENT, INDUSTRIEL)

IMMEUBLE LOGISTIQUE

TÉLÉCHARGEZ
LE DOSSIER DE CANDIDATURE
SUR www.salonsimi.com

Clôture des dossiers Mercredi 10 octobre 2018

Pour tout renseignement, contactez Stéphane BALLISTE au 01 79 06 75 22 / simi-prix@infopro-digital.com



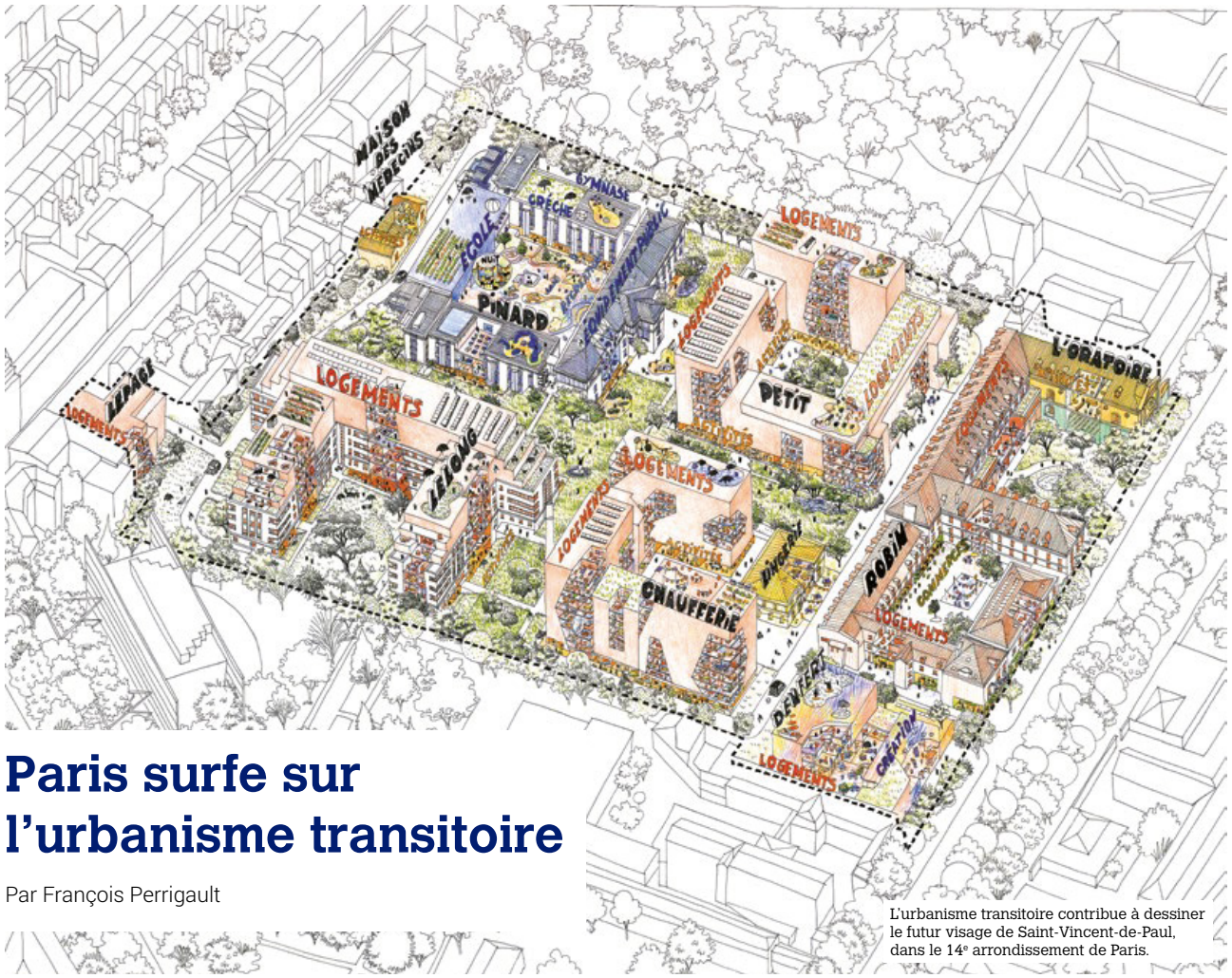
siMi.

Salon de l'immobilier d'entreprise
The professional real estate event

5, 6, 7 DEC. 2018

PALAIS DES CONGRÈS PORTE MAILLOT - PARIS

www.salonsimi.com



Paris surfe sur l'urbanisme transitoire

Par François Perrigault

L'urbanisme transitoire contribue à dessiner le futur visage de Saint-Vincent-de-Paul, dans le 14^e arrondissement de Paris.

© Anyoji Beltrando - Diane Berg / PBA

À l'inverse des ZAC qui ont parfois une image de standardisation et d'aseptisation de l'espace, nous pensons que Saint-Vincent-de-Paul peut être un nouveau quartier vivant avant même la livraison de tous les espaces. » Voilà comment **Jean-Louis Missika**, adjoint à la maire de Paris chargé de l'urbanisme, introduit la démarche originale qui a été retenue pour conduire la première zone d'aménagement concerté de la mandature de **Anne Hidalgo**.

Avant même de désigner Paris Batignolles Aménagement (PBA) comme aménageur, la Ville de Paris a décidé en 2011 de faire vivre l'ancien site hospitalier de 3,4 ha dans le 14^e arrondissement via l'urbanisme transitoire. Après le départ de l'Assistance Publique - Hôpitaux de Paris (AP-HP), les bâtiments vacants ont été confiés à l'association Aurore, spécialisée dans la lutte contre l'exclusion, pour y créer des centres d'hébergement. À cette activité est venue s'ajouter, au travers d'un partenariat avec l'association Yes We Camp et la coopérative Plateau urbain, l'accueil d'entreprises et du grand public. Les Grands Voisins

étaient nés. « Leur succès a marqué durablement l'esprit du lieu, assure **Jean-François Danon**, directeur général de Paris Batignolles Aménagement. Lorsque la Ville de Paris nous a confié en 2016 la transformation du site en éco-quartier, il est apparu évident à tous que cette opération devait s'en inspirer. »

La convention de mise à disposition précaire de Saint-Vincent-de-Paul signée entre Aurore et Paris Batignolles Aménagement a donc été renouvelée sur une partie du site. Objectif : préfigurer le futur projet qui prévoit la réalisation d'un programme de constructions de 60 000 m² (surface de plancher). Aurore, Yes We Camp et Plateau urbain occuperont jusqu'en juin 2020 la zone située le long de l'avenue Denfert-Rochereau. « Parallèlement aux centres d'hébergements qui seront maintenus sur le site, la préfiguration portera sur l'ouverture du quartier sur la ville, l'activation des rez-de-chaussée des bâtiments via des boutiques ouvertes au public, l'appropriation des espaces publics, le développement de services et d'usages mixtes, dans la continuité de ceux déjà

initiés précédemment », détaille **William Dufourcq**, directeur du site Saint-Vincent-de-Paul pour l'association Aurore. « L'idée de mettre à profit l'usage temporaire du site pour expérimenter des futurs possibles se concrétise, notamment par la mise en place d'un dispositif innovant de loyer progressif pour des ateliers-boutiques qui doit permettre à de jeunes projets de se développer, ajoute **Simon Laisney**, directeur général de Plateau urbain. En fonction des résultats de cette expérience, le projet pourra intégrer un principe de socle actif à la gestion spécifiquement dédiée à des services et commerces au modèle économique émergent et à forte valeur ajoutée. »

« Les Grands Voisins sont un exemple frappant d'une fabrique de la ville où la question fondamentale est la valeur d'usage du bâti et non sa valeur marchande, conclut Simon Laisney. Nous pensons que dans les années à venir, l'ensemble des acteurs de la ville vont chercher à intégrer cette approche pour répondre aux grands enjeux contemporains : reconstruction de la ville sur elle-même, augmentation de la qualité d'usage, accueil des plus vulnérables et des acteurs de demain... » ■

SAVE THE DATE

Jeudi 21 février

2019

De 9h à 19h

PALAIS DES CONGRÈS
Porte Maillot 75017 Paris

FORUM DES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER ET DE LA VILLE

fmiv.fr



Bâtissez la ville du futur

Organisateurs

Sponsor officiel

Partenaires

Avec le soutien de



OREIMA MET LE CAP SUR LES 2 MDS€ D'ACTIFS GÉRÉS

Véritable spécialiste de la valorisation des bâtiments haussmanniens, Oreima affiche actuellement 1,3 Md€ d'actifs sous gestion au compteur. La société présidée par Brigitte Sagnes Dupont entend bien continuer à décliner la recette qui a fait son succès pour atteindre le seuil des 2 Mds€ d'ici cinq ans.

Par François Perrigault



© Ludovic Lang 2018

^ Le 40 rue du Louvre est une des opérations emblématiques qui a été réalisée par Oreima ces dernières années.

Oreima trace sa route discrètement mais sûrement. La société d'investissement créée en 2005 gère à ce jour 1,3 Md€ d'actifs immobiliers, répartis en une cinquantaine de lignes à dominante tertiaire. « *Entre les arbitrages et les développements, nous avons atteint un premier pallier et pouvons désormais voir plus loin,* révèle **Brigitte Sagnes Dupont**, la présidente de l'entité (ex-OFI REIM) qui a changé de nom en 2016 suite au rachat des parts d'OFI AM par le management. *Nous avons pour objectif d'augmenter progressivement la taille de nos actifs sous gestion pour atteindre le cap des 2 Mds€ à horizon cinq ans.* »

La stratégie qui doit permettre à Oreima de concrétiser ses ambitions repose sur deux piliers. Le premier consiste à acquérir des actifs occupés, à revaloriser les plateaux de bureaux au gré des départs des occupants et, *in fine*, augmenter progressivement le montant des loyers. Le second passe par la restructuration d'immeubles afin de leur redonner une nouvelle vie. « *Dans ces opérations, la valorisation environnementale constitue un moteur puissant,* précise Brigitte Sagnes Dupont. *Au 40 rue du Louvre dans le 1^{er} arrondissement de Paris par exemple, nous avons reçu les certifications HQE Bâtiments Tertiaires Renovation au niveau exceptionnel et Breeam au niveau outstanding, ainsi que Well et BBC Renovation, NF Bâtiments Tertiaires. Cet engagement a contribué à notre succès et continuera à le faire car une partie de notre clientèle, notamment les investisseurs d'Europe du Nord, accordent de l'importance à ces critères.* »

Oreima veille à ne pas s'exposer à des risques excessifs en matière de dette. L'effet de levier excède donc rarement 50%. « *Ce positionnement convient parfaitement à nos clients qui privilégient la création de valeur réelle,* ajoute la présidente. *En matière de performance, nous ne promettons pas des TRI à deux chiffres car nous sommes focalisés sur des profils de risque core / core +.* »

Véritable spécialiste de la valorisation des bâtiments haussmanniens, Oreima réalise l'essentiel de son activité dans le quartier

central des affaires parisiens. « *Mais nous avons toujours aimé prendre position dans d'autres zones par anticipation,* explique Brigitte Sagnes Dupont. *Aujourd'hui, nous regardons plutôt vers l'est de la capitale. Par exemple à Bastille, où nous venons d'acheter un premier immeuble de 3 000 m².* » La taille idéale des dossiers regardés par Oreima oscille entre 35 et 80 M€ (hors travaux). « *Nous privilégions ces produits car il faut une certaine taille critique pour rentabiliser les travaux entrepris,* détaille la présidente. *Surtout que nous mettons un point d'honneur à révéler le caractère unique de chaque actif. Au 40 rue du Louvre, nous avons par exemple missionné nos architectes pour concevoir un escalier dont la réalisation a été confiée à des artisans en chaudronnerie et en menuiserie, dans la cour principale, afin de faire écho à la Bourse de commerce, ancienne halle aux grains, située à proximité.* »

Mais, dans ces conditions, comment Oreima fait-elle pour damer le pion aux autres investisseurs dans un marché très concurrentiel à Paris intra-muros ? « *Si l'essentiel repose sur nos valeurs d'indépendance, de respect, d'intégrité, de courage et de persévérance, nous nous distinguons par notre réactivité, par notre capacité à simplifier les dossiers et notre approche qualitative,* » répond Brigitte Sagnes Dupont. Une recette qui sera encore mise en application au cours des cinq prochaines années. ■



**BRIGITTE SAGNES
DUPONT**
PRÉSIDENTE D'OREIMA



Une restructuration
exemplaire

akora
wise wide work

PARIS - LA DÉFENSE

Un immeuble
éco-responsable
et connecté

En savoir plus : [akora-wise-wide-work](https://www.akora-wise-wide-work.com)



BROWNFIELDS MET LES BOUCHÉES DOUBLES POUR RECONVERTIR LES FRICHES

Brownfields vient de lever 250 M€ d'equity sur son nouveau fonds dédié à la reconversion de sites industriels, tertiaires et commerciaux avec l'objectif de devenir copromoteur des opérations qu'il initie.

Par Gaël Thomas

La taille du 3^e et nouveau fonds d'investissement de Brownfields prouve, s'il en est, que les friches deviennent le nouveau terrain de jeu des opérateurs immobiliers. Avec 250 M€ de fonds propres levés auprès de 25 investisseurs institutionnels, le nouveau véhicule d'une durée de dix ans dispose d'une capacité d'investissement de 500 M€. « *Cela nous permettra de réaliser 40 à 50 projets dans les quatre prochaines années* », souligne **Patrick Viterbo**, président de Brownfields. C'est deux fois plus que le fonds n° 2 qui avait engagé 110 M€ d'equity au cours des quatre dernières années sur 25 projets. Et à peu près autant que ce que l'investisseur a réalisé depuis sa création en 2006, permettant la construction de près de 5 000 logements. « *Ces moyens plus que doublés vont nous permettre de mieux répondre aux défis de la transformation urbaine dans le Grand Paris, en régions et en Belgique* », appuie Patrick Viterbo.

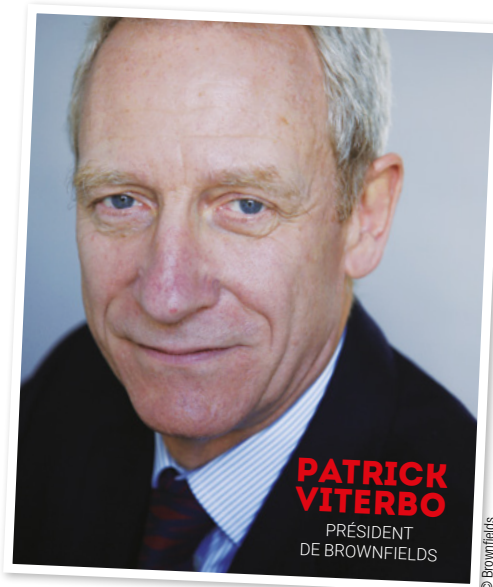
La montée en puissance de Brownfields s'explique par sa capacité à prendre et à porter la somme de risques opérationnel, environnemental, juridique, ou encore financier de ses opérations de reconversion – souvent complexes d'ailleurs. Avec un certain

succès, comme en témoigne son track record. À Reichstett-Vendenheim, en périphérie de Strasbourg, le fonds n° 2 de Brownfields a reconverti une ancienne raffinerie de 600 ha en un nouveau parc d'activités. À Sevrans, c'est un ancien site industriel qui a été dépollué pour donner naissance à un écoquartier de 60 000 m² et 630 logements.

La *success story* s'exprime par une réelle fidélité des premiers institutionnels à suivre le gestionnaire de fonds, Banque européenne d'investissement et Caisse des dépôts en tête qui ont rempli sur le fonds n° 3. S'y sont ajoutés le Fonds de réserve des retraites et une vingtaine de banques, assurances et caisses de retraite françaises et belges. « *Nos investisseurs viennent chercher bien évidemment un TRI (10% cible), mais surtout un investissement responsable* », croit savoir Patrick Viterbo.

COPROMOTEUR

Ce fonds n° 3 traduit enfin une double évolution du modèle de Brownfields. D'abord sur le sous-jacent. Spécialisé dans la dépollution de sites industriels, l'investisseur ouvre son champ d'actions à la reconversion de sites tertiaires et commerciaux,



PATRICK VITERBO
PRÉSIDENT
DE BROWNFIELDS

© Brownfields

intégrant même des immeubles obsolètes. À l'exemple des deux anciens sites tertiaires de Novartis à Rueil-Malmaison, acquis en l'état avec le transfert des obligations environnementales du dernier exploitant et reconvertis en résidentiel.

Ensuite sur la méthode. De simple pourvoyeur de droits à construire, il devient copromoteur des opérations qu'il initie. « *Nous allons au-delà de notre expertise en dépollution en nous positionnant désormais comme un développeur de projets urbains* », souligne Patrick Viterbo. L'investisseur s'est doté de nouvelles compétences avec l'arrivée d'un directeur général et associé, **Yann Doublier**, en provenance de Nexity, et d'un directeur de l'investissement, **Laurent Kolb**, transfuge de Sogeprom.

« *Nous allons pouvoir accompagner à la fois des aménageurs publics, en recherche de capitaux mais aussi de compétences particulièrement sur le plan environnemental, et des promoteurs dans la conception des programmes* », explique Yann Doublier. « *Notre pari est de rapprocher acteurs privés et publics pour cofabriquer la ville de demain sur elle-même* », abonde le président de Brownfields. Pour l'investisseur, c'est non seulement une façon de remonter en amont la chaîne de valeur, mais aussi la possibilité de se positionner sur des sites plus imposants. L'exemple le plus frappant est l'opération de Gagny. Abandonnée depuis 30 ans, cette ancienne carrière de 14 ha va devenir un quartier de 1 800 logements, où Brownfields sera copromoteur à hauteur de 30% aux côtés de Promo Gerim (40%) et Vinci Immobilier (30%). ■



À Rueil-Malmaison, les anciens sites de Novartis reconvertis en résidentiel.

© Nexity

CHANGEMENT DE CAP POUR EDF

Sommée de faire des économies, la direction immobilière du groupe EDF a été bien plus loin que la simple rationalisation de son parc immobilier. Elle a complètement revu son modèle. Explications.

Par Gaël Thomas

Réorganiser une direction immobilière d'un groupe de la taille de celui d'EDF, c'est comme manœuvrer un paquebot. Pour voir son navire prendre une nouvelle direction – et si possible la bonne – il faut savoir donner un solide coup de barre... et s'armer d'un peu de patience. C'est pourtant ce que tente le volontairement discret **Stanislas Landry**, directeur immobilier du groupe EDF et PDG de la foncière interne Sofilo. Son objectif est tout aussi simple qu'ambitieux : faire baisser drastiquement les coûts de portage immobilier du groupe. Avec la SNCF et La Poste, EDF est l'un des trois plus grands utilisateurs immobiliers en France. Il affiche près de 5 millions de m² tertiaires au compteur, répartis en quelque 1 600 sites, dont un peu plus de la moitié (900) pour le compte d'Enedis, la filiale de distribution du groupe. Ce patrimoine d'immobilier d'exploitation ne tient pas compte des installations nucléaires qui dépendent – pour des questions de sécurité – d'une autorité spécifique. L'ensemble représente un budget annuel supérieur au milliard d'euros, géré par la Direction de l'immobilier groupe EDF (la DIG) qui en assure la gestion (patrimoniale et locative) ainsi que l'exploitation technique pour le compte des entités EDF et Enedis.

Le groupe EDF est majoritairement propriétaire de son immobilier d'exploitation, à hauteur de 58 %, mais il s'efforce de privilégier les locations dans ses nouvelles recherches. Le groupe affiche dans ses comptes des engagements de location de 942 M€ sur la période 2018-2032. En parallèle, il accélère la rationalisation de son parc par des programmes de cessions de portefeuilles. « Nous avons finalisé la vente de deux des trois portefeuilles auprès de Tikehau et avons arbitré 550 immeubles tertiaires sur les 620 détenus par notre foncière Sofilo », expose Stanislas Landry.

CHANGEMENT DE MODÈLE

Fin 2016, la DIG a été placée sous l'égide d'une nouvelle Direction de la transformation et de l'efficacité opérationnelle, dont l'objectif de recherche de performance passe par une plus grande maîtrise des coûts. Pour l'immobilier, la feuille de route prévoit une réduction drastique de plus de 20 % des dépenses d'exploitation sans pour autant dégrader la qualité de service. « Cela suppose non seulement la poursuite du plan d'optimisation de nos implantations immobilières, mais aussi et surtout un changement de modèle de la direction immobilière », livre Stanislas Landry.

Le groupe EDF a mandaté le cabinet Hent Consulting pour l'accompagner dans ce qui s'annonce comme une mini-révolution en interne. La réorganisation prévoit d'abord une reprise en direct de son activité immobilière par Enedis, une simplification dans la segmentation des activités gérées par la DIG et une refonte totale du modèle.

« Nous abandonnons notre approche en global FM, où nous assurions le pilotage stratégique et opérationnel de notre parc immobilier, pour nous recentrer sur les activités à plus forte valeur ajoutée avec l'aide d'un ou plusieurs property managers », détaille Stanislas Landry. « Cette réorganisation nous permet de conserver la maîtrise stratégique,

financière, RH et juridique de nos activités immobilières », argue-t-il.

En septembre, le groupe EDF signera les marchés avec le ou les nouveaux property managers avant de basculer progressivement les sites sur un maillage territorial resserré autour de quatre régions. Cette réorganisation doit permettre de faire baisser de 31 % la structure de coûts de la DIG (hors Enedis) à l'horizon 2021-2022, dont les effectifs seront ramenés de 1 300 à 471 salariés. « Le projet de transformation s'inscrit aussi dans l'objectif de faire évoluer la direction immobilière comme l'opérateur de l'environnement de travail des collaborateurs du groupe EDF, y compris dans la conduite du changement, et de fournir un service clé en main à nos utilisateurs internes », conclut Stanislas Landry. ■



STANISLAS LANDRY

DIRECTEUR IMMOBILIER
GROUPE EDF

ABSORPTION-ACQUISITION

BPCE va absorber le Crédit foncier

Une page se tourne. Après 166 ans d'existence, le Crédit foncier va en effet être absorbé par sa maison mère BPCE. Ce projet d'intégration est issu du constat « *que le modèle d'établissement spécialisé sur le seul segment du financement immobilier n'est plus adapté ni compétitif, principalement en raison d'une absence de bancarisation des clients et d'un refinancement exclusif sur les marchés financiers* », selon les arguments avancés par le groupe. Ce dernier entend ainsi conforter ses parts de marché, supérieures à 25 % sur l'ensemble du crédit immobilier en France.



LNC en passe d'acquiescer BPD Marignan

BPD Marignan s'apprête à ouvrir une nouvelle page de son histoire. Et ce sera sous l'égide des Nouveaux Constructeurs. Intervenant dans le cadre d'un joint-venture avec PW Real Estate Fund III, le groupe dirigé par Moïse Mitterrand est entré en négociations exclusives avec la filiale de Rabobank BPD Europe en vue de l'acquisition de l'ensemble du capital de BPD Marignan. Ce dernier est un promoteur d'immobilier résidentiel et de bureaux, présent sur l'ensemble du territoire français via 14 implantations régionales. Il a vendu plus de 4 000 logements au cours de l'année 2017.

Colony NorthStar cherche à monter au capital d'AccorInvest

Colony NorthStar remet ça. Quelques semaines après avoir participé à l'acquisition de 57,8 % d'AccorInvest, l'investisseur américain a fait une offre ferme pour l'acquisition d'une tranche additionnelle de 7 % du capital de l'entité regroupant les activités immobilières d'AccorHotels, pour un montant de 250 M€. À la clôture de cette opération, le groupe hôtelier restera détenteur de 35,2 % du capital d'AccorInvest.



Altus Group acquiert Taliance

Altus Group renforce sa présence européenne. Le fournisseur de services, de logiciels et de solutions de gestion des données à destination du secteur mondial de l'immobilier commercial acquiert Taliance pour un montant de 20 M€. « L'opération permet également l'intégration de la solution "cloud based" de Taliance, spécialisée dans la modélisation et la gestion de fonds d'investissements alternatifs, avec Argus Enterprise, nous détaille Julien Sporgitas, directeur de la division Altus Analytics Advisory. Cette acquisition complète notre offre de services et apporte une solution permettant de gérer la performance des fonds, les distributions de waterfalls, etc. »



LES RÉSULTATS DU 1^{ER} SEMESTRE 2018 DES PRINCIPALES SIIC

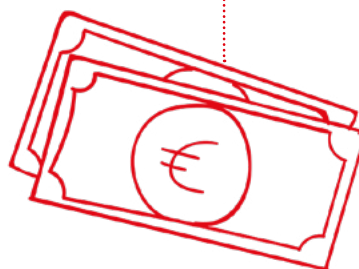
	Loyers nets	ANR Epra triple net par action	Valorisation du patrimoine (hors droits)	Faits marquants
UNIBAIL-RODAMCO-WESTFIELD	861 M€ (+8,3 %)	204,2 € (+1,8 %)	61,3 Mds€ (+42,4 %)	Le groupe a finalisé l'acquisition de Westfield et affiche un portefeuille de projets de développement à 12,5 Mds€.
KLÉPIERRE	554,4 M€ (+2,4 %)	37,8 € (+2,5 %)	24,6 Mds€ (+2,8 %)	Klépierre a tenté une OPA sur Hammerson en mars dernier. Néanmoins, la proposition jugée « inadéquate et opportuniste » par la foncière britannique a été rejetée à l'unanimité.
GECINA	308,1 M€ (+39,1 %)	156,6 € (+5,8 %)	19,8 Mds€ (+5,1 %)	La foncière a relevé ses perspectives de croissance et annonce un pipeline de projets de 4,9 Mds€, avec l'objectif de créer de la valeur via le résidentiel.
COVIVIO	434,9 M€ (+3,8 %)	87,5 € (+8,7 %)	23 Mds€ (+3 %)	Covivio est le nouveau nom de Foncière des Régions, plus en cohérence avec son développement européen. Et notamment la fusion avec la foncière italienne Beni Stabili.
ICADE	288,8 M€ (+10 %)	86,6 € (+10,2 %)	13,3 Mds€ (+16 %)	Icade reste dans le giron de la Caisse des dépôts et dévoile son plan stratégique pour 2019-2022.
ALTAREA COGEDIM	84,2 M€ (-5,2 %)	165,4 € (+6,7 %)	4,7 Mds€ (0 %)	Altarea Cogedim maîtrise un pipeline de projets immobiliers représentant plus de 4,1 millions de m ² tous produits confondus, soit 17,8 Mds€ en valeur de marché potentielle.



ÉMISSION OBLIGATAIRE

Altareit place une émission obligataire de 350 M€

Grande première pour un promoteur français. Altareit, filiale à 99,85 % du groupe Altarea Cogedim, a placé une émission obligataire publique d'un montant de 350 M€, avec une maturité de sept ans et un coupon fixe de 2,875 %. L'opération permettra à la société de financer ses besoins généraux et notamment de refinancer des facilités de crédit existantes, tout en rallongeant la durée moyenne de sa dette.



Refero.re, un média social au service de l'immobilier commercial

Couronnée start-up coup de cœur du Siec 2018, l'entreprise belge Refero.re propose une base de données en ligne de points de comparaison en valeurs locatives. Partagée, sa plate-forme permet aux professionnels de l'immobilier commercial d'échanger de manière gratuite et anonyme les références de marché qu'ils possèdent contre celles dont ils ont besoin. « Notre base de données est alimentée par les membres de la communauté qui se forme autour de Refero.re,

explique son fondateur, **Grégoire Dupont**. En contrepartie, les membres recevront des crédits leur permettant d'aller chercher des références déposées par les autres. Ainsi, ils sont capables de s'échanger de l'information et de démultiplier leurs informations sur le marché. » Lancée en Belgique en septembre 2017, la start-up prépare son entrée dans l'Hexagone en doublant les crédits offerts aux Français souhaitant intégrer sa communauté. //LERL

Cautioneo cherche à moderniser le système des cautions

Comment trouver un logement sans CDI, sans un salaire confortable et sans garant ? Cautioneo apporte une solution à cette équation difficile pour nombre de locataires. Fondée par deux anciens banquiers, la start-up lancée en juillet dernier a imaginé un score d'octroi afin d'élargir le spectre. « Nous intégrons et valorisons toutes les formes de revenus, l'épargne... », détaille **Julien Chenet**, associé et cofondateur de Cautioneo. Notre ambition est de nous imposer comme le leader des garanties de loyers digitales. » La start-up a réalisé une première levée de fonds auprès de deux investisseurs – les fonds Kima Ventures de **Xavier Niel** et Founders Future de **Marc Menasé** – et ambitionne d'étendre sa solution aux baux commerciaux d'ici la fin de l'année. //FP

FLATSY S'OCCUPE DE VOTRE VISITE



Plate-forme dédiée à la gestion des visites pour le compte des professionnels de l'immobilier, Flatsy a réalisé cet été une levée de fonds de 1 M€ auprès d'un pool d'investisseurs incluant notamment le fonds d'investissement de Geoffroy Roux de Bézieux, de Notus Technologies, de Jean-Fabrice Mathieu, ancien CEO de Seloger.com, ainsi que Bpifrance. « La visite est aujourd'hui le maillon faible de l'expérience immobilière, avance Alexis Chauffert-Yvart, CEO et fondateur de la start-up fondée en 2015. Avec Flatsy, nous montrons qu'il est possible de rendre cette étape plus efficace et plus agréable pour tous, de la prise de rendez-vous initiale à la prise de décision finale, et de réaligner les intérêts des propriétaires, des agents immobiliers et des acheteurs ou locataires potentiels. » Comptant déjà Sergic, Oralia et ICF Habitat parmi ses clients, la société est aujourd'hui présente à Paris, Nantes, Strasbourg, Bordeaux, Marseille et Lyon, et entend profiter d'accélérer son déploiement dans une dizaine de villes dans les 15 prochains mois. //LERL



© FGA/REA

Snapkin, la modélisation grande vitesse du bâti existant

Snapkin retient l'attention du secteur immobilier depuis le début de l'année. Seule finaliste française de la Startup Competition 2019 (Mipim PropTech Europe), et lauréate du Prix du Numérique des Trophées Startup Bâtiment 2020-2050 (EnerJmeeting), la start-up montpelliéraine fondée en 2013 propose une technologie unique de modélisation BIM. Sa suite de services permet de convertir un nuage de points en modèle 2D, 3D, BIM à une vitesse portant jusqu'à 1000 m² par jour. « MySnapkin est une suite de solutions innovantes permettant aux acteurs du bâtiment d'internaliser facilement toutes les procédures de Scan to BIM pour le bâti existant, explique **Jérémy Guillaume**, fondateur de Snapkin. Nous structurons une offre qui accompagnera le client de A à Z, jusqu'à l'intégration des données de facility management dans sa maquette, afin de mieux gérer son bâtiment et réduire ses coûts. » //LERL

Storefront et ses pop-up stores s'illustrent à New York


Spécialisée dans la location éphémère d'espaces commerciaux, Storefront a remporté le Startup Tour 2018, une compétition de start-up francophones basées en Amérique du Nord organisée à New York par FrenchFounders et BNP Paribas. Ambitionnant de démocratiser l'accès à l'immobilier commercial, la plate-forme propose des emplacements pour pop-up stores à coûts réduits, avec une installation plus rapide. Lancée en 2014, elle a accompagné à ce jour plus de 100 000 marques de New York, Paris, London, Milan, Hong Kong, Amsterdam ou Los Angeles, et affiche plus de 10 000 références représentant plus de 2,8 millions de m². //LERL



© FGA/REA

LE GROUPE DUVAL SE DIGITALISE AVEC UNITY

De la connectivité des logements à l'expérience utilisateur, le groupe Duval poursuit sa digitalisation. Dernier exemple en date : le déploiement en interne d'un outil intelligent d'aide à la décision, Unity. « Ce projet, conçu selon une méthode d'innovation collaborative, va permettre à l'ensemble de nos collaborateurs un gain de productivité considérable en mutualisant l'information et en la rendant accessible à tout moment », détaille Pauline Duval, directrice générale du groupe éponyme. Souhaitant s'affranchir de la segmentation traditionnelle de ses différents métiers tels qu'ils ont été exercés traditionnellement jusqu'à, cette entrepreneuse dans l'âme poursuit : « Avec cet outil, chacun de nos métiers disposera immédiatement d'informations vérifiées grâce à un dérivé de la technologie blockchain. » Couplé au cloud et à un outil CRM, cet assistant intelligent propriétaire centralise en effet toutes les données du groupe et permet d'y accéder en direct tout en garantissant la sécurité d'accès. « Nous ne pouvons plus raisonner en termes d'organisation interne parce que nos clients évaluent notre entreprise en fonction de la qualité et de l'homogénéité de leur prise de contact avec elle, et ce, quel que soit le métier de leur interlocuteur. C'est ce qui explique cette étape charnière en matière de transition numérique. » //AJ



Le marché international
de référence dédié
à l'immobilier commercial

mapic®

Palais des Festivals,
Cannes
14-16 Novembre 2018

Le nouveau rôle du lieu de commerce à l'ère du digital

Proposer un mix commercial complet pour une expérience client unique

Q. A L'ÈRE DU DIGITAL, LE COMMERCE PHYSIQUE A-T-IL ENCORE TOUTE SA PLACE ?

La convergence entre commerce physique et digital est plus que jamais d'actualité : Walmart a récemment racheté Flipkart, Alibaba investit désormais dans des centres commerciaux, Whole Foods se fait acquérir par Amazon qui ouvre de plus en plus de points de vente, etc. Et si les enseignes traditionnelles ont dorénavant adopté le digital dans leur stratégie, de plus en plus d'e-commerçants, tels que Missguided, Mi Stores et Warby Parker, se lancent dans le commerce en dur.

La révolution digitale a impacté de manière irréversible le commerce physique traditionnel. L'explosion des ventes en ligne a obligé les enseignes à repenser complètement leurs points de vente et à revoir leurs stratégies de leasing et de marketing : le loisir, l'innovation et l'expérience client sont devenus des éléments clés dans le processus d'achat du consommateur.

Désormais, le nerf de la guerre est de comprendre les attentes du consommateur et de construire une offre adaptée à ses besoins. Au delà du simple shopping, pour attirer et fidéliser les meilleures enseignes, les propriétaires et promoteurs de centres commerciaux doivent développer leur connaissance client et proposer un parcours unique aux consommateurs afin d'attirer toujours plus de trafic et de prolonger leurs temps de visite.

Q&A

Nathalie Depetro, Directrice du MAPIC



Q. POURQUOI AVOIR CHOISI "LE PHYSIQUE À L'ÈRE DU DIGITAL" COMME THÉMATIQUE À L'HONNEUR DU MAPIC 2018 ?

Le MAPIC est le reflet du secteur de l'immobilier commercial. Nous nous devons donc d'aider nos clients à redéfinir leur stratégie afin de faire face aux nouveaux défis de la décennie et à saisir les opportunités qui en découlent.

Divertissement, loisir, restauration, beauté, bien-être, centres médicaux, culture, services client... le mix commercial de demain proposera tous ces éléments en plus de son offre d'enseignes plus traditionnelles.

La mise en place d'une approche online-to-offline (O2O) est devenue cruciale pour mieux connaître le consommateur, améliorer son expérience client et le fidéliser. Il est essentiel que propriétaires de centres commerciaux et enseignes développent de nouveaux modes de collaboration afin d'assurer toujours plus de trafic.

Le programme de conférence du MAPIC réunira plus de 200 experts de l'industrie qui aborderont divers sujets incontournables comme la convergence entre commerce physique et commerce en ligne, les nouvelles exigences des consommateurs en terme de points de vente physiques ou encore, l'innovation en tant que moteur de la transformation et vecteur clé de l'expérience client.

Q. CETTE ANNÉE MARQUE-T-ELLE UN TOURNANT POUR LE MAPIC ?

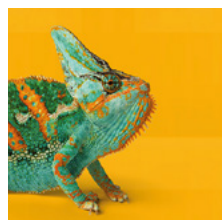
MAPIC reste la première plateforme internationale de "leasing" au monde avec plus de 2100 enseignes et 2500 propriétaires de surfaces commerciales en provenance de 80 pays.

Le "leasing" inclut désormais de nouveaux concepts, un commerce au défi de l'ennui. Dans ce contexte, l'innovation est au coeur de toutes les discussions.

Centre ville, aéroport, gare, magasin d'usine, centre de vie, tablette, mobile... le commerce est partout.

En plus des zones d'exposition dédiées à l'innovation et au loisir, des conférences thématiques, sommets exclusifs et événements de networking permettront de décrypter les enjeux et opportunités des dernières tendances du commerce : travel retail, popup stores, émergence du bien être, ainsi que le nouveau rôle endossé par les lieux de commerce traditionnels qui se transforment en pôles urbains ou logistiques.

Le programme Loisir (avec pour la première fois en 2018, une demi-journée de sommet exclusif), l'Innovation Forum et la sélection d'exposants refléteront l'importante évolution du mix commercial. La convergence entre physique et digital sera palpable au MAPIC où les participants pourront expérimenter par eux même cette 'réalité transformée'.



LE MAPIC INNOVATION FORUM

Prenez part au seul rendez-vous international dédié à l'innovation dans l'immobilier de commerce ! L'Innovation Forum permet aux acteurs clé de l'industrie de découvrir des solutions innovantes et technologiques ainsi que de rencontrer les jeunes leaders de demain.



LE PROGRAMME LEISURE

Rejoignez la révolution du loisir ! Inspirez vous des concepts de loisirs et de divertissements les plus innovants et rencontrez les experts du secteur grâce à une zone d'exposition et un programme de conférences dédiés à ce sujet.

Nouveauté au MAPIC : le lancement du premier MAPIC Leisure Summit.

Ils font trembler l'oligarchie des ascensoristes



À peine un an après sa création, WeMaintain fait souffler un vent de disruption sur l'univers des ascenseurs. La start-up a déjà levé 1,8 M€ début 2018 et remporté la 13^e saison de la BFM Académie. Rencontre à Paris, son premier marché, avec les trois cofondateurs Benoit Dupont, Jade Francine et Tristan Foureur.

Par François Perrigault

LEURS PARCOURS

« Nous avons toutes les cartes en main pour révolutionner la maintenance des ascenseurs. » **Benoit Dupont**, CEO de WeMaintain, **Jade Francine**, COO, et **Tristan Foureur**, CTO, avancent leur jeunesse, leurs diplômes et leurs expériences. À commencer par Benoit Dupont, qui a officié pendant plusieurs années chez Otis – un des mastodontes du secteur des ascenseurs – dont huit en Chine. « Auparavant, je travaillais dans un cabinet d'avocats qui conseillait des entrepreneurs étrangers basés en Chine, révèle pour sa part Jade Francine. J'ai été séduite par l'idée de Benoit car elle comportait une dimension éthique puissante en redonnant ses lettres de noblesse au métier de technicien tout en répondant aux attentes jusqu'ici insatisfaites du syndicat ou du property manager. » Lorsque le tandem rencontre Tristan Foureur à Bangalore en Inde, ce dernier se laisse convaincre rapidement : « L'addition du challenge technique et de l'impact social du projet m'a plu. Les perspectives de développement sont immenses car les ascensoristes n'ont pas pris le tournant digital. » Et le marché de la maintenance des ascenseurs représenterait au niveau planétaire plus de 30 Mds\$.

LEUR CONCEPT

« WeMaintain fournit, d'un côté, une application mobile permettant au technicien de gérer son activité, lui donnant accès à des outils métiers..., détaille le CTO. Ainsi, il est autonome dans sa maintenance et capte financièrement la valeur de son travail. En parallèle, le client a accès à une interface web pour manager ses contrats de maintenance, avoir de la transparence sur les prix et les opérations. Enfin, nous faisons le lien directement entre eux grâce à une plateforme digitale et nous prenons une commission sur chaque contrat. Grâce à la technologie, clients et techniciens sont en relation. » Un an après sa création, la start-up qui a choisi de se lancer à Paris compte dix techniciens opérationnels et 40 en attente. Et ce n'est qu'un début, à en croire les cofondateurs.

LEURS AMBITIONS

« Notre objectif est bien sûr de capter un maximum de clients, précise Jade Francine. Mais, au-delà du contrat de maintenance, nous expliquons aux prospects qu'ils accompagnent la croissance d'une PropTech française qui a une ambition internationale. Nous prévoyons de réaliser une deuxième levée de fonds pour pénétrer de nouveaux marchés d'ici 24 mois. » Et Benoit Dupont de conclure : « Nous aurions pu nous lancer en Asie car le marché de la maintenance des ascenseurs y est très profond. Mais nous avons choisi Paris, car nous voulons créer la première licorne européenne dans le monde de la PropTech. Nous sélectionnons d'ailleurs nos investisseurs avec soins afin d'être à armes égales quand nous nous retrouverons face à des concurrents étrangers. » ■

Tristan Foureur (à gauche), Jade Francine et Benoit Dupont, les cofondateurs de WeMaintain.

Bâtissons ensemble votre organisation humaine

Depuis plus de 25 ans
notre équipe recherche
pour vous les meilleurs
partenaires de l'industrie
immobilière et de la
construction dans toutes
les régions de France
et à l'international.



Plus d'informations sur
www.dva-executive.com



Executive Search
International Régions
Consulting Grand Paris
Evaluation
Immobilier
Promotion
Digital
Logement social
Investissements
Construction
Retail
Luxe

ÉTAT-MAJOR**COLLIERS INTERNATIONAL FRANCE
RENFORCE SON PÔLE TRANSACTION**

Créé en juin 2018, le pôle transaction de Colliers International France prend une nouvelle dimension avec les nominations de **Nelson Bagagem** en tant que directeur de l'agence, **Cyrille Berthet** au titre de directeur du *tenant representation* et **Jean-Jacques Moreau** au poste de directeur du *tenant knowledge*. « Ces nominations répondent aux exigences de nos clients qui attendent de nous une capacité à développer un accompagnement global et sur mesure, indique **Xavier Mahieu**, directeur général du pôle transaction. Colliers International France crée ainsi un véritable département Transaction qui s'appuie en particulier sur sa fine connaissance des besoins et des contraintes des utilisateurs. »



Xavier Mahieu



Nelson Bagagem



Cyrille Berthet



Jean-Jacques Moreau

Photos : © Colliers International France

« Nous pensons que l'organisation et la publication de nos activités Advisory Services, Global Workplace Solutions et Real Estate Investments à compter de 2019 amélioreront l'efficacité et la responsabilité de notre équipe de direction et offriront aux investisseurs plus de transparence dans la performance de l'entreprise. »

Bob Sulentic, président et CEO de CBRE
suite à l'annonce d'une nouvelle structure organisationnelle au sein du groupe.



LE DÉCIDEUR

NATHALIE CHARLES, NOUVELLE PRÉSIDENTE D'ULI FRANCE

Nathalie Charles connaît une année 2018 chargée. Promue en janvier responsable du développement et des équipes européennes chez Axa Investment Managers – Real Assets, supervisant à ce titre les huit chefs des équipes européennes du groupe, elle a été nommée en juillet présidente d'ULI France. Elle succède à **Emmanuel de Lanversin**, conseiller au ministère des Transports

« *La croissance d'ULI France est ma priorité absolue, a commenté la nouvelle présidente. ULI pourrait être plus forte et plus visible dans un marché aussi profond. Nous souhaitons en faire l'organisation de référence pour tous les professionnels de l'immobilier, privés ou publics, intéressés par les avantages d'un réseau international et pluridisciplinaire d'échange d'idées et de bonnes pratiques.* »

Avant de rejoindre Axa IM - Real Assets en 2013, elle a notamment occupé des postes de direction au sein d'Unibail-Rodamco ainsi que chez EDF. Membre d'ULI depuis huit ans, elle a déjà siégé au conseil d'administration d'ULI Global et a été membre du comité exécutif. Nathalie Charles a reçu la Légion d'honneur en 2011. //LERL

Real Estate and Urban Employment Monitor : une 3^e édition en préparation

L'étude annuelle *Real Estate and Urban Employment Monitor*, réalisée par EY en association avec la Fondation Palladio et Business Immo pour la 3^e année consécutive, et menée en partenariat avec une trentaine d'organisations et fédérations professionnelles de l'immobilier et de la ville, a pour but de présenter l'ensemble des secteurs et métiers de la filière auprès des étudiants, jeunes diplômés, professionnels et décideurs publics. Cette nouvelle édition 2019 sera diffusée le 21 février prochain, à l'occasion du Forum des métiers de l'immobilier et de la ville.

1 000

Le nombre de personnes que souhaite recruter le réseau Century 21 dans toute la France dès la rentrée.

LA FORMATION DU MOMENT

LA FINANCE ALTERNATIVE DE L'IMMOBILIER

Identifier les tendances de fond des marchés financiers et leurs impacts sur le financement immobilier, repérer les nouveaux acteurs du financement de l'immobilier, définir la nouvelle place des banques et déterminer les modes de recours au marché obligataire pour financer l'immobilier, tels sont les points analysés lors de la formation.

FORMATION DISPENSÉE PAR
SYVAINE CHUBERT, Consultante en finance internationale, SC Training & Consulting

PROCHAINE DATE
26/10/2018

CONTACT

Pour vous inscrire, contactez-nous au +33 1 44 83 83 88 ou par mail à formation@businessimmo.fr

Flashez le code pour accéder aux informations complètes sur cette formation





© Société Générale

LE FINANCIER

Personnage en clair-obscur, gravitant dans le monde de l'immobilier depuis plus de cinq ans en qualité de président de Sogeprom, Éric Groven s'y affirme désormais davantage. Avec la création, l'an dernier, de Société Générale Real Estate Paris, pôle fédérateur de l'activité immobilière du groupe Société Générale pour lequel il nourrit de grandes ambitions.

Par Estelle Santous

Les yeux dans le bleu profond du regard d'Éric Groven n'y voient que détermination. Celle de faire de l'immobilier un levier de croissance robuste et durable pour Société Générale. Inspiré par le succès de certains grands confrères (citant souvent volontiers en exemple BNP Paribas Real Estate), il crée l'an dernier Société Générale Real Estate Paris et prend le titre de directeur immobilier des réseaux France en charge de quatre activités principales. En premier lieu commerciale, à travers la filiale de promotion Sogeprom, dont Éric Groven assure la présidence depuis 2012 ; Primaxia, spécialisée dans l'investissement locatif neuf au service des clients du Groupe ; le financement des professionnels de l'immobilier et le crédit-bail immobilier via SGFI – Société Générale Financements Immobiliers – ; enfin, Société Générale Real Estate Advisory pour le conseil à l'achat ou à la vente d'actifs pour de grands investisseurs institutionnels ou privés. S'ajoute à cela une activité de gestion du patrimoine immobilier du réseau Société Générale, du Crédit du Nord et d'autres filiales, représentant plus de 1,2 million de m² exploités en qualité de propriétaire ou locataire. Le directeur immobilier des réseaux France assure également la représentation du Groupe Société Générale dans ses relations à haut niveau avec les dirigeants des très grands clients du secteur. Et notamment dans le cadre du chantier du Grand Paris, dont il est le sponsor pour le Groupe, et pour lequel Société Générale met à disposition des acteurs publics et privés une enveloppe significative de financement de 2,5 Mds € à échéance de 2020.

« Société Générale reste avant tout une très grande banque généraliste affichant plus de 23 Mds € de chiffre d'affaires en France et à l'étranger. Néanmoins, avec ce pôle immobilier français, nous entendons contribuer durablement au développement du Groupe, conforter sa stratégie de conquête de parts de marché, tout en répondant aux besoins de nos clients qui sont importants en matière d'immobilier », explique son créateur. Galvanisé par des objectifs ambitieux qui demeurent, à ce stade, confidentiels, et plus encore par l'opportunité de se consacrer enfin à sa passion enfouie pour l'immobilier, après avoir consacré l'essentiel de sa carrière professionnelle à la banque de détail.

DEVOIR D'EXCELLENCE

« Je suis très attentif à la qualité architecturale des bâtiments que nous produisons et j'aurais aimé devenir architecte, mais je n'ai pas été orienté vers cette spécialité durant mes études. Je suis très motivé par l'idée de construire la ville de demain au sens où nous l'entendons désormais, c'est-à-dire en anticipant les besoins et les usages de ses futurs habitants à l'ère des nouvelles technologies et du digital. Dans cet esprit, Société Générale incube la start-up Ville E+, ville agile durable, déjà active sur LinkedIn », confie le dirigeant de 55 ans.

Fils d'enseignants – une mère, professeur certifié d'anglais et un père, normalien agrégé de philosophie – exigeants quant à la réussite scolaire, Éric Groven collectionne les diplômes des plus grandes écoles.

De Rouen où il a grandi, il rejoint à 17 ans la capitale qui l'a vu naître pour intégrer une classe préparatoire au sein du lycée Louis-le-Grand. S'ensuit un cursus à HEC (1985), à Sciences Po (1986), et enfin à l'École nationale d'administration (1989) – promotion « Liberté, Égalité, Fraternité » – dont il sort dans les tout premiers au classement général. Il devient inspecteur des finances à Bercy ; se montrant pour autant peu enclin à faire carrière dans un cabinet ministériel ou en politique comme nombre de ses camarades.

« Je me suis trouvé placé par hasard aux confins de deux époques : traditionnelle, où les très hauts fonctionnaires de l'État exerçaient rapidement des responsabilités importantes dans de grandes entreprises largement publiques ; et actuelle, où les grands groupes sont devenus privés pour l'essentiel, et où ces mêmes hauts fonctionnaires qui veulent les rejoindre se doivent d'abord d'apprendre le métier à la base et gravir les échelons petit à petit. Personnellement, cela ne m'a nullement gêné, bien au contraire, parce que j'avais très envie d'apprendre le métier de banquier au contact direct des clients et des équipes », souligne Éric Groven. Après quatre ans

passés à l'Inspection générale des finances, c'est donc « sur le terrain » que l'énarque se familiarise avec la banque de détail, en commençant par un poste tout à fait classique de conseiller clientèle au Crédit du Nord, boulevard Haussmann à Paris.

BANQUIER À VISAGE HUMAIN

« J'ai eu l'occasion dans ma jeunesse d'effectuer plusieurs stages en agence bancaire où j'ai pu apprécier la manière dont nous travaillons avec les clients, d'y réaliser des affaires tout en entretenant des rapports humains souvent profonds et durables, préci- sèment, vous aidez les gens à résoudre leurs problèmes d'argent, quels qu'ils soient, et vous les accompagnez dans les étapes importantes de leur vie : l'achat d'un logement, le financement des études de leurs enfants, le passage à la retraite, etc. Vous êtes de ce fait plongés dans leur intimité financière et familiale et, tout comme le permet l'immobilier, je trouve profondément gratifiant de voir l'impact réel et concret de ce que vous faites pour vos clients. »

Au bout de deux ans, il est nommé directeur de la gestion financière du groupe Crédit du Nord et participe aux négociations de son rachat par le groupe Société Générale. Devenant ainsi salarié de la banque au logo rouge et noir, il épouse parfaitement sa culture d'entreprise très forte. « Le réseau Société Générale vit comme une grande famille. Ce sera moins le cas de nos jeunes collaborateurs aujourd'hui, mais pendant longtemps les salariés y réalisaient toute leur carrière. Ils y entraient à 18 ans, parfois plus jeunes, partaient à la retraite vers 60, se mariaient fréquemment entre eux, et parfois leurs enfants intégraient la banque... formant une communauté humaine extrêmement soudée autour de valeurs fortes qui ont façonné et protégé la banque tout au long de son histoire », détaille-t-il. D'ailleurs, lui-même se voit emboîter le pas par l'un de ses deux frères travaillant pour la banque privée.

PARENTHÈSE SALUTAIRE

En 1997, Éric Groven est promu directeur du groupe d'agences de « Paris Victor-Hugo », dans le nord du 16^e arrondissement, poste qu'il occupera trois ans. Puis il s'extrait de la banque afin de réorienter pour un temps son évolution professionnelle. Le voici dans le conseil, chez Capgemini, en tant que vice-président dans la branche consulting en retail banking. « Je restais lié à la banque de détail et, malgré cela, le monde du conseil ne m'a pas entièrement convaincu car cette activité ne correspond pas à ma forme d'esprit. Autant j'aime pouvoir

"LE FAIT DE VENIR DE LA BANQUE M'EST EXTRÊMEMENT PRÉCIEUX CAR J'ESSAIE D'APPORTER UN AUTRE REGARD À MES COLLABORATEURS PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER, PERMETTANT AINSI LE MARIAGE DES CULTURES"

analyser un problème, donner des conseils et formuler des solutions, autant ne pas les mettre en œuvre moi-même ne saurait durablement me satisfaire. » Cette parenthèse se referme après un an et huit mois, lorsqu'il prend la fonction de directeur du développement du réseau du Crédit Commercial de France, devenu HSBC France ensuite ; avant d'en être nommé directeur financier en 2005 pour finalement retourner en 2009 chez Société Générale qu'il ne quittera plus. D'abord délégué général pour la région Île-de-France Sud, il devient ensuite directeur délégué de la banque de détail Société Générale en France et, à ce titre, supervise également l'immobilier.

GARDE-FOU

Officiellement à la tête de Société Générale Real Estate Paris et directeur immobilier des réseaux France depuis juin 2017, il passe finalement du côté opérationnel de l'immobilier. « Le fait de venir de la banque m'est extrêmement précieux, car j'essaie d'apporter un autre regard à mes collaborateurs qui sont professionnels de l'immobilier et ne viennent pas de cet univers bancaire, permettant ainsi le mariage des cultures, argue Éric Groven. Les banques, d'une manière globale, ont de nos jours une approche assez prudente de l'immobilier. Ce marché très cyclique leur a coûté très cher à plusieurs reprises, chacun ayant pu constater lors des crises précédentes que les excès de laxisme dans les politiques de financement des promoteurs et des marchands de biens ont abouti à son effondrement. De ce fait, nous prenons d'ailleurs certainement moins de risques chez Sogeprom que ne le ferait un autre type de promoteur, car nous sommes régulés par l'environnement prudentiel du groupe. Mais sachant qu'un jour ou l'autre un retournement de marché est inévitable, je pense que mettre ce type de garde-fou est une sage précaution pour nous tous. » C'est donc avec cette double focale, immobilière et bancaire, qu'il encadre ses quelque 500 collaborateurs.

CHEF DE FAMILLE

« En tant que manager, je m'efforce de promouvoir auprès de mes équipes la confiance et la délégation. J'accorde le droit à l'erreur dès lors que les décisions sont prises en toute transparence, et je pardonne assez volontiers que l'on puisse se tromper en toute bonne foi et que l'on ne s'entête pas. Je pense communiquer autour de moi une certaine énergie qui ne va pas parfois sans une certaine impatience, reconnaît le dirigeant. Hyperactif extraverti, il m'est fréquemment reproché d'être bavard. » Propos que confirme son adjointe pour les activités commerciales, **Béatrice Lièvre-Théry** : « Éric délègue beaucoup et sait très bien entraîner les collaborateurs, ne mettant la pression que quand cela est nécessaire. Il ne met pas tellement de distance. C'est quelqu'un de très agréable, aimant travailler dans la bonne humeur. S'il a parfois tendance à décider trop vite, il reste toujours à l'écoute, et sait revenir sur ses décisions. » Probablement aidé de son expérience de chef de famille nombreuse accompli et investi. « Je suis très attaché à ma vie de famille à laquelle j'essaie de consacrer le plus de temps possible, notamment lors de longs voyages à l'étranger tous ensemble », confirme-t-il. Cette année, le choix s'est porté sur l'Australie où la famille a passé trois semaines. Féru de sport, il pratique en particulier le golf et le badminton. « J'aime aussi énormément le théâtre... je suis rarement chez moi, toujours en mouvement. D'autant qu'en exerçant ce type de fonction, les sollicitations sont nombreuses, à Paris ou en province, et j'en profite beaucoup. » Idéal pour peaufiner son réseau. ■



BIO

Né le 29 novembre 1962 (55 ans)

PARCOURS PROFESSIONNEL :

Depuis juillet 2017 : Directeur immobilier des réseaux France, Société Générale, président exécutif de Société Générale Real Estate Paris.

Depuis novembre 2012 : Directeur délégué de la banque de détail en France, Société Générale, et président de Sogeprom, Primaxia, Genefim, Sogefimur, Sogebail, Société Générale Real Estate Advisory.

2009-2012 : Directeur général région Île-de-France Sud, Société Générale.

2005-2009 : Directeur financier France de HSBC.

2002-2005 : Directeur du développement du réseau du CCF.

2000-2002 : Vice-président branche conseil de Capgemini.

1997-2000 : Directeur de groupe d'agences Paris Victor-Hugo, Société Générale.

1995-1997 : Directeur de la gestion financière du Groupe Crédit du Nord.

1993-1995 : Conseiller de clientèle entreprise au Crédit du Nord.

1989-1993 : Inspecteur des finances au ministère de l'Économie et des Finances.

Abonnement **Bi PREMIUM** 150 € HT/mois

La collection :
**MAGAZINE
IN INTERIORS
ÉTUDES FONCIÈRES
HORS-SÉRIE**

+
-15 %
sur les conférences
et formations


La collection disponible
**EN VERSION
DIGITALE**



Accès illimité
 **EUROPE**
Articles **Bi PREMIUM**
et aux archives

+
Réception
des dépêches
15 MIN AVANT
tout le monde

**ACCÈS
À L'INTÉGRALITÉ**
des rubriques du site

- Annuaire
- Transactions
- Études

**Retrouvez toutes nos formules d'abonnement
sur businessimmo.com**



renting ART, being smART*
location d'oeuvres d'art pour les entreprises*



renting  ART

location d'oeuvres d'art & art digital pour les entreprises
Paris | Nice | Londres | New-York | Luxembourg +33 1 71 01 25 01

Professionnels de l'immobilier

1,6 million de Franciliens*

attendent vos biens sur leboncoin.



Avec le Pack Immo Référence, diffusez vos annonces rapidement et simplement sur leboncoin.

Le saviez-vous ?

- 59 % des internautes en recherche immobilière utilisent leboncoin**
- 87 % des professionnels de l'immobilier déclarent leboncoin comme un site efficace***

**Découvrez toutes nos solutions dédiées
aux professionnels de l'immobilier sur [leboncoinpro.fr](https://www.leboncoinpro.fr)**

leboncoin