

# Synthèse des Tables rondes organisées par L'Agora des directeurs immobiliers dans le cadre du SIMI

Quelles sont les stratégies immobilières des grands groupes européens ? Les utilisateurs sont-ils les nouveaux maîtres du marché ? Quel est le nouveau périmètre du directeur de l'immobilier ? Tels étaient les thèmes abordés lors de ces tables rondes animées par Albert François Archetti, Président de l'Agora des Directeurs Immobiliers et Fabrice Chaffois, associé d'Ernst & Young responsable de la ligne de service Immobilier en France.

Premier constat, partagé par Frank Privé, Paul Blin et Jérôme

Pugliesi-Conti respectivement directeur immobilier de L'Oréal, EADS et directeur des cessions de Renault, l'immobilier est étroitement lié à la stratégie globale, au cœur de métier et aux implantations historiques des groupes. De fait, la politique immobilière varie en fonction de la nature industrielle, commerciale ou tertiaire des actifs, s'agissant d'immeubles existants ou de projets de développement. Des degrés divers de décentralisation de la fonction et de prise de décision sont observés. Un point commun cependant, le fait d'être propriétaire de leurs outils de production et plutôt locataire du tertiaire. Parmi les enjeux à moyen terme, la rationalisation et la réorganisa-

tion des "supply chains", la formation ou encore la prise de « conscience énergétique » (contraintes environnementales, normes HQE/HPE,...) ont été cités par les participants.

Directement concernés par la crise et les obligations de réduction des coûts, les intervenants s'accordent sur le constat du passage d'un marché de la demande, à un marché de l'offre. Est-ce à dire que les utilisateurs sont maîtres du marché ? Le débat reste très ouvert... Fabrice Allouche, directeur général chargé du développement de Cogedim Entreprise, explique, chiffres à l'appui que la tendance actuelle pousse clairement à une

renégociation des loyers : baisse de la demande placée, hausse de l'offre et des stocks, baisse généralisée des valeurs locatives et des loyers..., certains propriétaires n'hésitant pas à accorder des franchises conséquentes pour attirer les entreprises ou à consentir des réductions de loyers substantielles afin de sécuriser les cash-flows futurs. Si les utilisateurs ont des recours possibles (article 145-39 limitant l'indexation des loyers à 25% sur les 5 dernières années, menace de départ...), leur marge de négociation semble plutôt théorique. Ainsi, Michel Grossi directeur immobilier de l'exploitation d'HSBC explique que les exigences des utilisateurs en termes

de délai, localisation, surface et qualité des produits disponibles (HQE etc...) affaiblissent significativement leur position sauf à pouvoir se positionner très en amont et sur un volume significatif pour « provoquer » l'offre.

Enfin dernier volet de ces tables rondes, l'évolution constante du marché de l'immobilier liée à sa financiarisation et sa technicité (obligations juridiques et fiscales...) a conduit à une professionnalisation de la fonction selon Laurent Derote, Directeur Immobilier et Construction du cabinet de recrutement Hudson. Alliant une excellente connaissance de l'entreprise avec celle de l'immobilier, donc jamais



**ERNST & YOUNG**

AGORA DES DIRECTEURS IMMOBILIER

**siMi**  
SALON DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE

**LE FIGARO**

confiée à un débutant et de moins en moins à un non professionnel de l'immobilier, elle exige, selon Michel Jariel, directeur immobilier chez Rexel et Jean Claude Le Grand DRH Division des Produits Grand Public L'Oréal de s'imposer à l'intérieur de l'entreprise autant qu'à l'extérieur. « C'est l'homme qui fait le poste » concluent-ils.