

LA LETTRE

de VINCI Immobilier

Septembre 2019 - n° 41

FONDATION VINCI : L'ENTREPRISE AU CŒUR DE LA CITÉ

P.21



DÉCRYPTAGE

SPO : UN
NOUVEL OUTIL

P. 16

ENSEMBLE

PYRAMIDES
D'ARGENT

P. 18

MÉTIERS

VENTE AUX
PARTICULIERS

P. 26

Après une belle année 2018, 2019 affiche de bonnes perspectives, en particulier en matière de chiffre d'affaires. Mais nous devons rester vigilants après un premier semestre en demi-teinte, marqué par un ralentissement de nos réservations et un déséquilibre persistant entre honoraires et frais généraux.

Cette année plus spécifiquement, l'activité va se concentrer sur le deuxième semestre. Nous devons dès maintenant nous focaliser sur l'amélioration et la régularité de notre activité, en raisonnant en priorité à l'échelle du semestre. Il nous faut rompre avec cette habitude de « marchand de jouets », dont l'année se joue sur les trois derniers mois. Rien ne le justifie, même si certains de nos clients ont une pression plus forte à cette période.

Ensemble, cette nécessité de changer sera une opportunité de nous renforcer. La responsabilité des équipes de Direction est d'accompagner chacun d'entre vous pour actionner tous les leviers à notre disposition. Les sujets d'amélioration sont clairement identifiés et nous avons déjà amorcé la

transition avec la mise en place de nouveaux outils et process. En premier lieu : l'optimisation du besoin en fonds de roulement (BFR). VINCI Immobilier doit le réduire d'un tiers pour s'aligner sur les standards du marché. Un vaste chantier a été lancé pour définir des règles de gestion plus appropriées au sein de nos Directions. Autre sujet : le remplacement de Primpromo par SPO, notre nouvel outil de promotion immobilière. Un outil essentiel pour la gestion des opérations complexes, qui représentent une part importante du chiffre d'affaires de l'entreprise.



La responsabilité des équipes de Direction est d'accompagner chacun d'entre vous pour actionner tous les leviers à notre disposition.

Malgré ces sujets d'attention, la qualité de nos programmes, quant à elle, est au rendez-vous. Je suis extrêmement fier des équipes, notamment celles qui ont

travaillé sur les huit très belles opérations qui viennent d'être récompensées aux Pyramides d'Argent, prix organisé par la Fédération des promoteurs immobiliers (FPI). Elles reflètent notre exigence en matière de création immobilière et d'innovation, au service des métropoles et de leurs habitants. Je tiens également à remercier chaleureusement les collaborateurs qui, chacun à leur manière, œuvrent aussi à rendre la cité plus humaine et plus solidaire. Nous pouvons être fiers d'appartenir à un Groupe qui, à travers sa Fondation, joue un rôle important pour concrétiser les engagements personnels et professionnels portés par les salariés en faveur de l'insertion sociale et professionnelle des personnes les plus démunies.

Bonne lecture à tous !



Olivier de la Roussière
Président de VINCI Immobilier

SOMMAIRE

03
ACTUS PROJETS
Actualités VINCI Immobilier

15
DÉCRYPTAGE
Le besoin en fonds de roulement

18
ENSEMBLE
Pyramides d'Argent

24
INNOVATION
L'utilisation du BIM



LA LETTRE DE VINCI IMMOBILIER

est la lettre interne des salariés de VINCI Immobilier – Directeur de la publication : Olivier de la Roussière – Rédactrice en chef : Delphine de Saint Pol – Coordination éditoriale : Ariabel Dany – Conception et réalisation : EP□KA – Crédits photo : Agent Federateur SARL, Alexis Toureau, Architecte Jacques Cholet de DTAC, Arlab architectes, Atelier positif, B&B Architectes, Boyeldieu Dehæne, Bumpking, Cabinet d'architecte OSLO, Ch. Donker, City&you, Clelia Schæffer, David Aubert, Elmerich, Emerige, Espaces Libres, FPI, François Bouchon, Gilles Perbal, Golem, Guillaume Perret, Infime, Jean-François Pélégry, Jean-Luc Girod, Jérôme Cabanel, Kikaya, Maienga, Maison Edouard François 5, Martin Vidberg, MC Thibaut Chapotot, Meero, Sacha Héron/ Influence Factory, Saison Menu Architectes Urbanistes, Tera Vector et TLR architecture, © Droits réservés, X.

ALSACE-LORRAINE – BOURGOGNE – NORD-CHAMPAGNE-PICARDIE



PREMIÈRE OPÉRATION VINCI IMMOBILIER 4YOU ET PREMIÈRE RÉSIDENCE OVELIA À AMIENS

Lancé en commercialisation début avril, le programme Les Jardins Saint-Honoré comprendra à terme une résidence de 42 logements et la première résidence seniors OVELIA à Amiens, de 109 lots. Des services innovants sont proposés à nos clients pour cette première opération VINCI Immobilier 4YOU sur cette ville : configurateur 3D, SmartHab, boîtes à colis connectées... Pour ce projet, qui s'inscrit dans la continuité d'un îlot en cours d'aménagement, VINCI Immobilier a pris le parti de conserver le même architecte, Boyeldieu Dehaene, et d'utiliser la brique, comme sur l'ensemble du site. Livraison prévue à l'été 2021. ■

Contact : Pierre Hugon

BIENVENUE AU SEIN DE LA RÉSIDENCE SYMPHONIA

Conçue par l'architecte strasbourgeois K&+, la résidence Symphonia a été livrée sur la commune d'Haguenau. Elle se compose de deux bâtiments certifiés NF Habitat : l'un de 34 logements en accession ; l'autre de 22 logements sociaux, également labellisés HQE et Effinergie+. Bruno Marson, l'artiste choisi dans le cadre de la charte « 1 immeuble, 1 œuvre », y a érigé trois totems de grès dont les teintes rappellent les façades de la résidence. ■

Contact : Juliane Normand



42
LOGEMENTS

1
RÉSIDENCE
SENIORS
OVELIA

EN BREF !

Le permis de construire d'un projet de résidence Student Factory vient d'être déposé au Havre.

190 logements répartis en deux immeubles verront le jour sur les Docks Vauban, au cœur du campus du Havre. À suivre...

Contact : David Cengarle

PREMIÈRE PIERRE À LOOS



Les travaux de la résidence Epure sont lancés. À Loos, en périphérie de Lille, ce programme de 55 logements et 230 m² de commerces au rez-de-chaussée s'élèvera en plein cœur du centre-ville, dans un quartier en plein renouvellement urbain. Harmonieusement intégrée au bâti alentour, Epure propose une architecture contemporaine, conçue par l'agence MAES avec de larges terrasses et balcons qui donnent sur un jardin arboré. La résidence vise la certification NF Habitat. Elle sera livrée en décembre 2020. ■

Contact : Sonia Depin

BRETAGNE – PAYS DE LA LOIRE – CENTRE – SUD-OUEST



À USTARITZ, UN PROJET BEL ET BIEN BASQUE

VINCI Immobilier a livré 52 logements à Ustaritz, sur les berges de la Nive, au cœur du Pays basque. Au sein d'un tout nouveau quartier résidentiel, le programme Arpana a été conçu dans le style labourdin avec ses élégants colombages de couleur rouge ou verte, ainsi que ses volets en bois. Côté intérieur, les appartements disposent de généreux balcons ou terrasses qui rappellent les « lorios », porches intérieurs des maisons basques. ■

Contact :
Pauline Zugarramurdi

1

**PROJET CONÇU
DANS LE STYLE
LABOURDIN**

LIVRAISON D'UNE RÉSIDENCE DE STANDING À TOULOUSE



Carré d'art, l'une des plus importantes réalisations de la région, a été livrée en plein cœur de Toulouse. Ses 160 logements de prestige offrent une vue exceptionnelle à 180° sur la ville rose. Conservation d'une partie de la façade d'époque, parement de briques roses, cour pavée toulousaine... les espaces conçus par l'agence PPA Architecture mêlent avec justesse design et tradition architecturale. De nombreux services sont proposés, tels qu'une conciergerie externalisée et de la domotique dans les T4 et T5. Dans le cadre de la charte « 1 immeuble, 1 œuvre », les halls de la résidence accueillent les animaux imaginaires en céramique créés par Bela Silva, artiste de renommée, qui mêle pour l'occasion sculpture et dessin. ■

Contact : Stéphane Grenier

À ANGERS, LE VÉGÉTAL À L'HONNEUR

Les travaux sont en cours dans le quartier des Hauts de Saint-Aubin, au nord d'Angers, où sera érigée la résidence Konnect, conçue par l'agence Arlab. Le futur bâtiment a été pensé pour s'intégrer au mieux à son environnement. Des plantes sur câbles viendront ainsi habiller les garde-corps métalliques pour composer un tableau végétal qui adoucira les lignes des façades. Cet effet de canopée sera renforcé par la vitrophanie des commerces dessinée dans le cadre de la charte « 1 immeuble, 1 œuvre ». Konnect a rencontré un beau succès commercial avec 100% des logements réservés. Livraison fin 2020. ■

Contact : Dimitry Quero



ÎLE-DE-FRANCE



OPÉRATION D'INFLUENCE À AULNAY-SOUS-BOIS

Dans le cadre de l'immense chantier de renouvellement urbain conduit par la ville d'Aulnay-sous-Bois, VINCI Immobilier vient d'inaugurer l'immeuble Influence: 99 logements au total, dont 30 logements sociaux vendus à Immobilière 3F et 37 logements locatifs intermédiaires vendus à CDC Habitat. Une opération de qualité susceptible d'attirer sur le territoire un nouveau profil de résidents et de favoriser ainsi la mixité sociale. L'occasion, pour VINCI Immobilier, de démontrer sa capacité à requalifier ce type de zone urbaine. ■

Contact : Fabio Michelucci

57

LOGEMENTS EN
ACCESSION LIBRE

37

LOGEMENTS
LOCATIFS
INTERMÉDIAIRES



PREMIÈRE PIERRE D'O'FIL DU BOIS, À CLAMART

La résidence O'fil du Bois (57 logements en accession libre) a été lancée en travaux à Clamart. Imaginée par l'Agence CAP Architecture et réalisée par VINCI Immobilier en copromotion avec Pitch

Promotion, cette belle opération a été conçue pour s'intégrer parfaitement dans le paysage, avec une végétalisation importante et une architecture classique de caractère: toit à la Mansart, lucarnes, majestueux hall double hauteur, etc. Dans le cadre de la charte « 1 immeuble, 1 œuvre », la réalisation d'une sculpture composée de feuilles d'aluminium découpées au laser a été confiée à l'artiste Martin Berger. ■

Contact : Josépha Hervé

LES ALLÉES MONTÉVRAIN : UN VILLAGE DANS LA VILLE

Avec 237 logements en construction, 12 commerces et quatre kiosques, Les Allées Montévrain figure parmi les plus importants programmes actuellement réalisés par la Direction régionale Île-de-France. Reproduisant l'ambiance d'un village dans la ville, l'opération est déployée au cœur d'un grand bassin d'emploi, à proximité du parc Eurodisney. Livraison: 1^{er} semestre 2021. ■

Contact : Elena Da Rocha



MÉDITERRANÉE



2

HECTARES

45 000

M² DE SURFACE
PLANCHER

5

RÉSIDENCES
DONT 1
STUDENT
FACTORY

301

LOGEMENTS

1

PARKING
DE 750 PLACES

1

MULTIPLEX
DE 9 SALLES
DE PROJECTION

1

LOCAL RECEVANT
LA MAISON
DE L'HABITAT

1

GYMNASE

À NICE, UNE SECONDE VIE POUR LE QUARTIER GARE DU SUD

Après quatre ans de travaux, le projet urbain de la Gare du Sud vient de s'achever avec la livraison de la nouvelle halle gourmande et de cinq résidences réalisées par VINCI Immobilier et ICADE Promotion.

Désaffectée depuis 1991, la Gare du Sud de Nice a enfin rouvert ses portes en plein cœur du quartier Libération, au sein d'un espace exceptionnel de près de 2 hectares en centre-ville. Totalement métamorphosé, l'ancien bâtiment des Chemins de Fer de Provence, classé monument historique, a laissé la place à un marché couvert, cosmopolite et branché, à l'image de Covent Garden à Londres, accueillant une halle gourmande, des échoppes, des puces vintage, un bar lounge et un club. C'est dans ce quartier appelé à devenir un nouveau pôle d'animation pour Nice que VINCI Immobilier et ICADE Promotion ont livré cinq nouvelles résidences intégrant : 51 logements sociaux gérés par le bailleur social Côte d'Azur Habitat ; 67 logements libres ;



« L'architecture du projet Gare du Sud reprend tous les codes de l'atmosphère et de l'art de vivre de la Riviera en y associant l'animation, le patrimoine, le végétal et l'architecture contemporaine. »

Jean Malmassari,
Directeur Régional Adjoint
Méditerranée et Directeur
Territorial Nice - Côte d'Azur

et une résidence étudiants de 183 studios gérée par Student Factory (filiale de VINCI Immobilier). Cette offre d'habitat plurielle confère à ce quartier un style de vie multigénérationnel, dans lequel cohabitent de jeunes étudiants, des familles et l'ensemble de la population toutes générations confondues. Un multiplexe de neuf salles de cinéma, géré par Pathé, ainsi que des commerces en pied d'immeuble (Intermarché, Malongo, Fitlane, etc.) complètent l'animation du quartier.

Conjuguer passé et avenir

À travers ce projet, l'objectif des architectes Bernard Reichen et Marc Warnery, du cabinet Reichen et Robert & Associés, était de requalifier et dynamiser le quartier tout en mettant en valeur son patrimoine historique et architectural. Ils ont ainsi opté pour la conservation de la façade de l'ancien hôtel Riviera et la reconstruction de la halle des Chemins de Fer de Provence, construite à la fin du XIX^e siècle sur les plans de l'architecte Prosper Bobin. Avec une prouesse technique : remonter la charpente métallique de type Eiffel en tenant compte des réglementations en vigueur, notamment les normes sismiques. Cet audacieux projet de requalification urbaine du quartier Libération a valu à Gare du Sud l'obtention de la « Pyramide d'Or » en 2018. ■

RHÔNE-ALPES – AUVERGNE



UN DERNIER IMMEUBLE LANCÉ EN TRAVAUX À BARBERAZ

Après la livraison de quatre résidences entre 2016 et 2018, La Fabrik est la dernière du projet de réaménagement du centre-bourg de Barberaz à sortir de terre. Au total, 171 logements, 11 commerces en rez-de-chaussée et 1 800 m² de locaux tertiaires ont été conçus par le cabinet Arche 5. Le projet contribuera à redynamiser le cœur de ville avec la création d'un parvis devant la mairie, d'une place destinée à accueillir les manifestations et d'un nouveau mail commerçant. ■

Contact :
Jean-Pierre Ruggeri

171

LOGEMENTS

1 800

M² DE LOCAUX TERTIAIRES

SUN 7, À L'AUBE D'UN NOUVEAU JOUR

À Lyon, la première pierre de l'immeuble de bureaux Sun 7 a été posée au cœur du nouveau quartier de Gerland. Implantée sur un ancien site industriel, cette opération de bureaux comprend également une résidence de 63 logements réalisée par UTEI et livrée en février 2018. Les bureaux, qui se composent de trois bâtiments, sont d'ores et déjà commercialisés à 100 %. Ils accueilleront à terme Pôle emploi; AddiPsy, un centre d'accueil pour personnes souffrant d'addictions; et la société Ekium, leader dans l'ingénierie industrielle. Une attention particulière sera portée à la préservation de la biodiversité au sein d'un vaste îlot végétalisé avec la sélection d'essences d'arbres adaptées à l'environnement et l'installation de nombreux habitats pour la faune. Le projet sera labellisé BREEAM Very Good. 1^{re} livraison prévue à partir de fin 2019. ■

Contact : Étienne Goyard



UNE NOUVELLE CONSULTATION GAGNÉE DANS LE QUARTIER DE LA CROIX-ROUSSE

La Direction Rhône-Alpes – Auvergne a remporté la consultation d'opérateurs-concepteurs de l'ancien Collège Scève, dans le 4^e arrondissement de Lyon, lancée en 2017 par la Métropole. Le programme proposera à terme 92 logements, un équipement socio-éducatif, des commerces, ainsi qu'un parc de stationnement souterrain. Après les Îlots Verts, à Saint-Priest, c'est le deuxième appel à projets public remporté par VINCI Immobilier en quelques mois. Bravo aux équipes ! ■

Contact : Mélanie Pétré

IMMOBILIER D'ENTREPRISE – BUREAUX

LES ENJEUX DE L'IMMOBILIER DE BUREAUX



Dans un contexte de compétition urbaine, les entreprises sont en constante mutation pour adapter leur stratégie de localisation et l'accès aux talents. En France, si le marché reste largement dominé par Paris, les grandes métropoles régionales comme Lyon, Lille ou Bordeaux montent en puissance. Ça bouge aussi du côté des entreprises. Le point avec Marie-Laure de Sousa, de la société de conseil en immobilier d'entreprise JLL.

Desk sharing, flex office, immeubles user centric... l'immobilier d'entreprise se transforme en profondeur. Quels sont les enjeux de cette mutation ?

Dans un contexte d'instabilité géopolitique dû au Brexit et de guerre commerciale, les enjeux de l'immobilier de bureaux ont changé car il s'en dégage davantage de valeur ajoutée, pour rendre l'entreprise plus efficace, plus innovante et plus attractive. Face à l'avènement d'une force de travail flexible, les entreprises doivent faire preuve d'agilité, quitte à détricoter l'organisation traditionnelle du

travail. Pour soutenir cette stratégie, elles s'arment de nouveaux process immobiliers leur permettant de mieux s'adapter aux variations d'activité et répondre aux nouvelles attentes des salariés.

Quelles sont leurs exigences ?

Les entreprises veulent des espaces flexibles pour répondre à leur besoin d'agilité et d'open innovation. Il s'agit de créer des écosystèmes collaboratifs propices à la conduite de projets, prenant en compte l'émergence du digital et le besoin de plus de synergies entre les métiers. Elles ont également besoin d'offrir une expérience 360° à leurs collaborateurs, qui se nourrit d'un travail sur le bien-être, le vécu et la personnalisation. À ce titre, les services et l'accueil deviennent des critères incontournables, comparables à ce qui existe dans les secteurs du retail et de l'hôtellerie. Conciergerie, pressing, crèche, salle de sport... le bureau devient un lieu de vie grâce auquel les entreprises assurent l'engagement et la performance de leurs salariés.

Quelles conséquences pour VINCI Immobilier ?

Il s'agit de concevoir des solutions immobilières innovantes pour saisir les nouvelles opportunités de marché et s'adapter à cet environnement mouvant. L'entreprise doit adopter une approche centrée sur l'utilisateur, intégrer des espaces flexibles au cœur du lieu de travail et promouvoir l'hypercollaboration, tant dans l'entreprise qu'avec son écosystème. ■



LES 10 GRANDES TENDANCES DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE

- 1 **Une force de travail flexible** qui impacte fortement l'immobilier d'entreprise.
- 2 **Une organisation agile** pour anticiper les évolutions du marché.
- 3 **Une part croissante de tiers-lieux** dans les portefeuilles immobiliers.
- 4 **L'arrivée de nouveaux talents** afin de relever les futurs défis immobiliers.
- 5 **Un nouvel environnement de travail** favorisant la collaboration croisée et l'innovation ouverte.
- 6 **La transformation digitale** pour stimuler la performance.
- 7 **Le bien-être, la santé et la qualité de vie au travail**, des variables à ne pas négliger en alignant l'environnement de travail et la stratégie RH.
- 8 **Un immobilier intelligent**, stimulé par la PropTech.
- 9 **Des lieux de travail centrés sur l'humain**, le vécu et la personnalisation.
- 10 **Un esprit communautaire** propice au partage de passions, d'expérience et d'idées.

IMMOBILIER D'ENTREPRISE – COMMERCES



« Ces belles signatures montrent la capacité de VINCI Immobilier de proposer des destinations nouvelles qui répondent parfaitement aux besoins et attentes des consommateurs actuellement. »

Olga Moigneau,
Directrice de la
Commercialisation,
pôle Commerces



LE PARC DE LOISIRS SMART CITY OL FAIT LE PLEIN D'ENSEIGNES

Connecté à la rampe ouest du Groupama Stadium, ce grand complexe est composé de quatre bâtiments sur une surface de 23 000 m². Parmi les enseignes de loisirs et de restauration qui ouvriront leurs portes d'ici la fin 2020 : Bowling des Lumières, l'Appart Fitness, City Surf Park, Exalto park, qui proposera un trampoline park, un funclimb,

un lasergame et le premier parcours Ninja de la région ; Padel Shot, spécialiste des activités de raquette ; la boulangerie Maison Hénon ; la brasserie lyonnaise Ninkasi ; le dinner American Way ; etc. Avec un taux exceptionnel de réservation de 78 % à 18 mois de la livraison, le pôle de loisirs lyonnais Smart City OL préfigure l'avenir du pôle Commerces. Véritable phénomène de société, le marché du loisir s'affirme comme un relais de croissance important pour ce département. ■

Contact : Olga Moigneau

IMMOBILIER D'ENTREPRISE – HÔTELS

DES RÉHABILITATIONS HAUT DE GAMME

Depuis quelques mois, VINCI Immobilier est à la manœuvre pour transformer, partout en France, d'anciens immeubles en hôtels. Ces réhabilitations lourdes sont, chacune, un cas particulier. Un axe majeur de développement pour VINCI Immobilier. Exemples.



Dans le quartier de Belleville, à Paris, un immeuble de bureaux récent sera réhabilité en Novotel 4*. En raison de la structure du bâtiment, chaque chambre aura une taille unique : un vrai défi en termes de conception.
119 chambres – Livraison mai 2020
Investisseur Aina – Hospitality



Dans le quartier de l'Opéra, à Paris, VINCI Immobilier a lancé les travaux du futur hôtel 5* luxe Kimpton Paris-Opéra. La réhabilitation lourde comprend la conservation de la façade Art nouveau de Frantz Jourdain inscrite au patrimoine des Monuments historiques, et le regroupement de trois immeubles différents avec quatre niveaux d'infrastructures.
149 chambres de luxe – Livraison 2020
Investisseur Axa-IM



Le projet mixte Le 31, situé dans le cœur historique de Lille, accueillera prochainement un Okko Hotel 4* réalisé en surélévation d'un centre commercial et de bureaux. Pour cette restructuration, un enjeu phare : limiter les nuisances au bénéfice de l'environnement et des riverains.
120 chambres – Livraison fin 2020
Investisseur – Malakoff Médéric



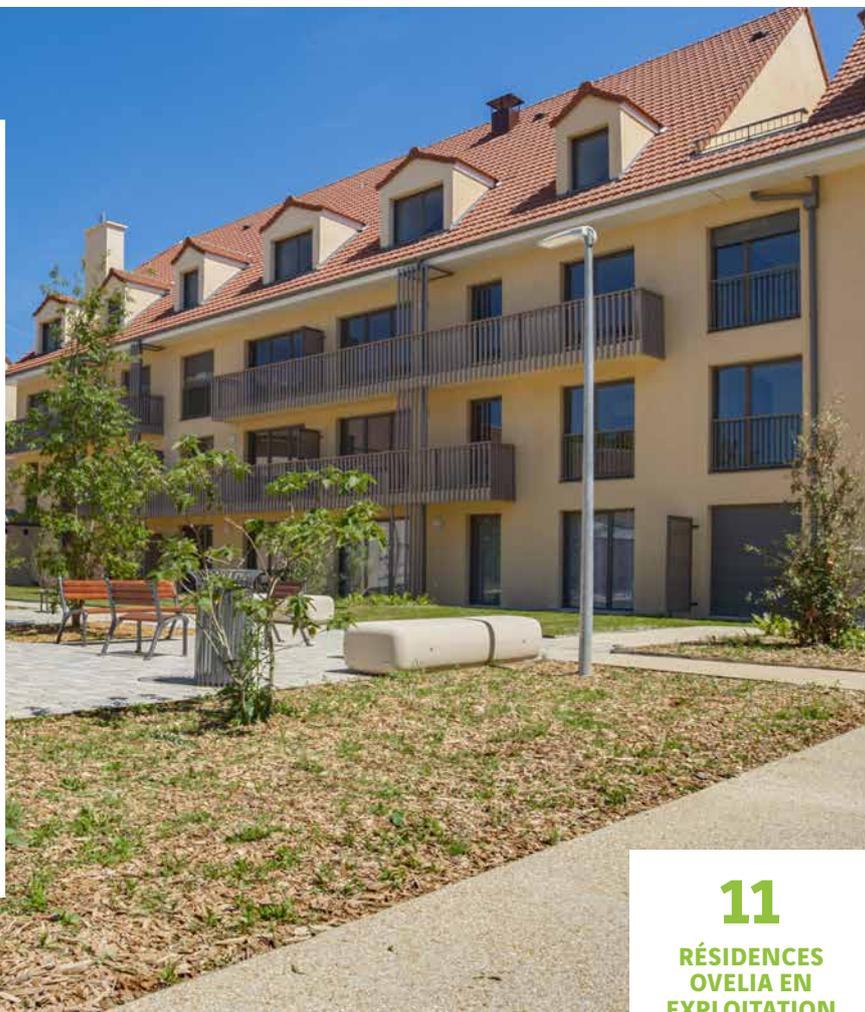
À Strasbourg, l'ancien hôtel de police va être transformé en un établissement 5*. Un chantier délicat, en raison des travaux de reprise en sous-œuvre et de confortement des façades qui ont été mis en œuvre, avec des façades des XVII^e et XIX^e siècles classées ainsi que des salons Empire à conserver.
116 chambres – Livraison fin 2020
Exploitant SOGÉHO

RÉSIDENCES GÉRÉES

ENCORE DEUX NOUVELLES
OUVERTURES POUR OVELIA

2019 est une année riche pour OVELIA, qui vient d'ouvrir deux nouvelles résidences seniors. La première, Les Jardins de Chevreuse, a ouvert ses portes en juin à Châteaufort (78), à quelques kilomètres de Versailles. Vendue en bloc à APLUS Finance et au Groupe Caisse des Dépôts, c'est la deuxième résidence OVELIA en Île-de-France. En juillet, OVELIA a également ouvert Les Terrasses du Salève, à Reignier-Esery (74), à proximité de la frontière Suisse, sa troisième résidence en Rhône-Alpes-Auvergne ! Avec ces deux nouvelles implantations, OVELIA compte désormais 11 résidences en exploitation. ■

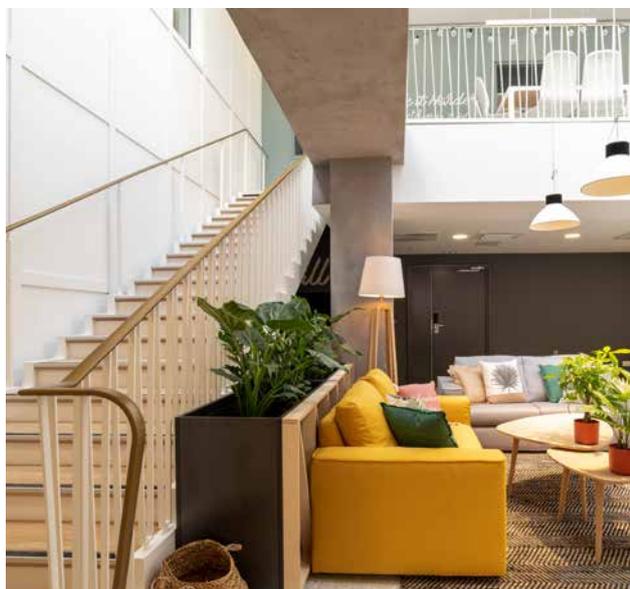
Contacts : Agnès Guillaumin
(Les Jardins de Chevreuse);
Frédéric Ucla (Les Terrasses
du Salève)



11
RÉSIDENCES
OVELIA EN
EXPLOITATION

Résidence OVELIA, Les Jardins de Chevreuse, Châteaufort.

Résidence Student Factory, Strasbourg.

STUDENT FACTORY
PRÉPARE SA RENTRÉE !

Après Aix-en-Provence, Nice et Bordeaux, Student Factory va inaugurer deux nouvelles résidences en août : l'une au cœur du centre-ville de Strasbourg, dans le quartier de la Bourse, vendue en bloc à Foncea ; l'autre à Bagnolet, à 300 mètres du métro parisien, vendue en bloc à Swiss Life REIM. Avec respectivement 135 et 140 logements étudiants, des espaces de coworking, une cafétéria, une application de conciergerie et de nombreux services « student-friendly », ces deux nouvelles implantations enregistrent déjà de nombreuses pré-réservations ! Après une première année réussie et bientôt cinq résidences en exploitation, Student Factory poursuit son développement avec de nombreux projets en cours, notamment à Lille et Metz. ■

Contacts : Marie Kraft (Bagnolet)
et Jean-Luc Depardieu (Strasbourg)

SERVICES



VIPM : DES PRESTATIONS À HAUTE VALEUR AJOUTÉE

VINCI Immobilier Property Management (VIPM) vient d'obtenir le renouvellement du mandat de gestion d'Estreo, un immeuble de plus de 10 000 m² situé à Rosny-sous-Bois, en Seine-Saint-Denis. VIPM a ainsi su emporter l'adhésion du nouveau propriétaire de l'immeuble, le groupe LFPI, l'un des premiers propriétaires d'immobilier d'entreprise sur la place de Paris. De plus, l'immeuble est certifié

HQE, un label exigeant en matière de pilotage technique (prestations normées pour le nettoyage, la maintenance, etc.) et, de fait, très impactant pour VIPM. Prochaine grande étape en fin d'année avec la renégociation du contrat d'Engie, actuellement en charge des prestations multiservices et multitechniques de l'immeuble. ■

Contact : Laëticia Fusils

VINCI IMMOBILIER CONSEIL : TOUT LE MONDE Y GAGNE !

Voilà déjà plus de trois ans que VINCI Immobilier Conseil agit comme un véritable service externalisé de Direction immobilière pour VINCI Immobilier Promotion. Interlocuteur incontournable des Directions régionales en matière de recherche de locaux (bureaux, bureaux de vente ou showrooms), VINCI Immobilier Conseil se charge également de la (re)négociation financière et juridique des baux, de l'aménagement/réaménagement des locaux, de l'optimisation des frais de sortie des locaux ou encore du contrôle des factures de loyer par rapport au bail. À la clé : un vrai gain de temps et de très substantielles économies pour les différentes entités du Groupe. C'est ce que vient d'expérimenter

l'agence de Caen, en confiant à VINCI Immobilier Conseil la négociation des conditions financières et juridiques du bail de sa nouvelle implantation. Bilan de l'opération : sept mois de franchise de loyer, soit une économie de 19,4 % sur la durée ferme d'engagement ! En 2018, VINCI Immobilier Conseil a réalisé, pour l'interne, 33 missions dans 22 villes différentes. Pour mémoire, le coût de la prestation de

VINCI Immobilier Conseil est intégralement pris en charge par la Direction de VINCI Immobilier. Pour ce faire, il suffit de renseigner la fiche immobilière accessible sur l'intranet dans la rubrique « formulaires RH et moyens généraux » et contacter Marion Kleinclauss, Lauriane Genovesio ou Alma Gavsevitch, dès le début de la réflexion immobilière. ■

Alma Gavsevitch, Lauriane Genovesio, Marion Keinclauss.



« Pour moi qui ne connaissais pas ce service, recourir à VINCI Immobilier Conseil a été d'une aide précieuse, surtout pour un dossier aussi complexe que celui de l'agence de Décines. Face à la fermeté de notre bailleur, les équipes ont su se montrer disponibles, réactives, et d'un grand professionnalisme. Aujourd'hui, nous nous en sortons honorablement. »

Franck Setian,
Chef des Ventes,
région Rhône-Alpes -
Auvergne

CORPORATE

LES GAZELLES VINCI IMMOBILIER À L'ASSAUT DU DÉSERT MAROCAIN

Après une première participation réussie au Rallye Aïcha des Gazelles en 2018, VINCI Immobilier a souhaité aller plus loin. Cette année, ce n'est donc pas un, mais deux équipages qui se sont lancés dans l'aventure. L'occasion pour le Groupe de réaffirmer ses valeurs humaines et d'inscrire l'innovation et le développement durable au cœur de ses actions, en engageant un véhicule 100 % électrique.

Le Rallye Aïcha des Gazelles, c'est cette grande course automobile 100 % féminine qui se déroule chaque année dans le désert marocain. Pour sa première participation, en 2018, VINCI Immobilier avait choisi de soutenir un équipage unique : celui de Laurence Picano et de Pégagie Pagart. Fort du succès rencontré et de la richesse de l'expérience et des valeurs partagées lors de ce rallye-raid, le Groupe a décidé d'engager deux équipages pour l'édition 2019, mixant des collaborateurs de VINCI Immobilier et d'OVELIA. La première équipe, composée de Céline Masson, Directrice de la Gestion Administrative et Commerciale, et de Johanna Gacon, Chargée de Missions Qualité et Contrôle Interne, a pris le départ le samedi 16 mars de Nice à bord d'un véhicule 4x4, sous les clameurs des collaborateurs du Groupe venus les soutenir. Sylvie Richard, Directrice Commerciale, et Marina Gins, Directrice de la résidence OVELIA de Chatou, sont quant à elles parties de Monaco, en présence d'Olivier de la Roussière et du Prince Albert de Monaco, à bord d'un véhicule électrique. Car, pour la première fois au monde dans le milieu du rallye, une catégorie était réservée à ces véhicules d'avenir. Une catégorie à laquelle VINCI Immobilier a souhaité être associé, en devenant partenaire officiel. S'en sont suivies deux semaines de raid dans le désert marocain, rythmées par des journées riches en émotions avec

des nuits - parfois difficiles - dans des bivouacs. Le jour de l'arrivée, le 30 mars, quelques personnes de VINCI Immobilier et d'OVELIA étaient présentes pour féliciter les « gazelles » et célébrer cette formidable aventure lors d'une soirée de clôture. Retour sur une course hors norme, marquée par des moments de partage, d'émotion et de challenge avec l'interview des deux équipages. ■



Audace, dépassement de soi, esprit pionnier... des valeurs portées par nos deux équipages tout au long de la course.



Une soirée de clôture a permis de célébrer une course hors norme.



RETOUR SUR LA COURSE

Que reprenez-vous de cette course ?

Céline Masson : Je venais chercher de l'aventure et des sensations. J'ai découvert bien plus : l'entraide entre femmes, le courage, la vaillance, le fait que nous sommes capables de faire bien davantage que ce que l'on croit...

Sylvie Richard : Au-delà de l'expérience sportive, le Rallye Aïcha des Gazelles est un formidable vecteur d'humanité et de solidarité. Je suis particulièrement fière du soutien apporté, à travers cette course, à l'association Cœur de Gazelles, qui agit au Maroc auprès des populations les plus défavorisées. Une grande soirée caritative a notamment permis de collecter 6 195 euros pour soutenir des projets dans des domaines aussi divers que la médecine, la protection de l'environnement, la réinsertion professionnelle et la scolarisation.

Un moment fort en particulier ?

Marina Gins : Dans le désert, tout se fait à la boussole, il n'y a ni repère ni point fixe, tout bouge. Parfois, nous ne savions plus où nous étions ni où nous allions... C'est dur. Sur le moment, on se demande ce qu'on est venu faire là... Quelques semaines après, on n'a qu'une envie, c'est de repartir ! Ça aide à relativiser...

Johanna Gacon : Lorsque notre véhicule s'est ensablé et que nous ne parvenions plus à repartir. Le temps passait. Nous étions seules au milieu du désert. Un grand moment de solitude ! Jusqu'à ce qu'un équipage surgisse des dunes pour venir nous secourir. Les filles nous ont aidées à dégager la voiture, et nous avons pu reprendre la route. Un moment très fort émotionnellement !

Selon vous, quelles sont les qualités nécessaires pour participer ?

Johanna Gacon : Le rallye est une épreuve intense et difficile. Il faut

réussir à relativiser certains échecs, garder confiance en soi et continuer à prendre du plaisir, sans rechercher la gagne à tout prix.

Sylvie Richard : Croire en la nature humaine, même dans les grands moments de stress, où l'on est perdu, où l'on ne sait pas où l'on va... Dans le désert, plus qu'ailleurs, la solidarité joue à plein.

Céline Masson : Il faut rester lucide et ne pas mettre la barre trop haut. Pendant la course, il arrive de faire des erreurs et de se sentir complètement nul. Cela fait réfléchir à la place que l'on occupe dans sa famille, dans l'entreprise, dans la société. C'est intéressant... et déstabilisant. Mieux vaut être préparé !

Marina Gins : Je pense que la communication est la clé d'un rallye réussi : il faut préserver la qualité du dialogue avec son binôme, dire quand cela ne va pas, savoir écouter, savoir encourager... C'est la seule façon d'avancer ensemble. ■

LE RALLYE DES GAZELLES EN CHIFFRES :

100%

FÉMININ

100%

HORS-PISTE, SANS GPS

314

GAZELLES DE
13 NATIONALITÉS

10

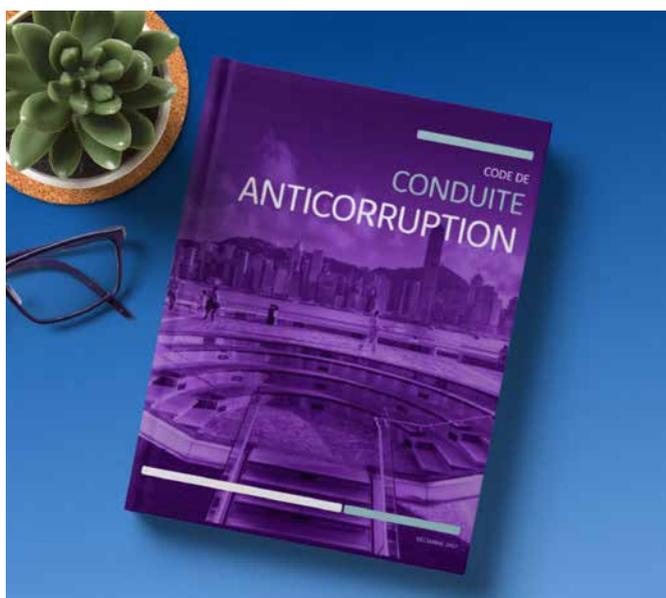
VÉHICULES DANS
LA CATÉGORIE 100 %
ÉLECTRIQUE E-GAZELLE
VINCI IMMOBILIER

Départ à Monaco en présence d'Olivier de la Roussière et du Prince Albert de Monaco.



CORPORATE

LOI SAPIN II : OÙ EN SOMMES-NOUS ?



Pour plus d'informations, rendez-vous sur l'intranet :
Hestia métiers / Gérer et contrôler / Assurances – Contrôle interne – RGPD / La loi Sapin II – Lutte contre la corruption

Dans le cadre des mesures de prévention et de détection des faits de corruption relatives à la loi Sapin II et de l'application de la charte éthique et comportements de VINCI, VINCI Immobilier renforce son dispositif de prévention des risques de corruption. L'entreprise s'est ainsi dotée d'une cartographie des risques, d'un Code de conduite, d'un dispositif de formation obligatoire, ainsi que de procédures d'évaluation des tiers et de contrôles comptables en vue de prévenir tout risque de corruption. « *Les règles de contrôle interne relatives à la lutte contre la corruption ont également été renforcées et déployées dans les procédures*

métiers », précise Rémy Forge, Directeur du Contrôle Interne. Quant au dispositif de vigilance et de protection des lanceurs d'alerte, il vient d'être amélioré avec la mise en place d'un système de recueil des signalements d'atteinte grave à l'éthique des affaires, de l'environnement, des droits humains, de la santé et de la sécurité des personnes à travers sa plateforme VINCI Integrity. ■

VOS RÉFÉRENTS ÉTHIQUES
VINCI Immobilier : Virginie de RAUGLAUDRE et Rémy FORGE
Groupe VINCI : Mireille SBRUGNERA

ACCÉDEZ EN UN CLIC À VOS BULLETINS DE PAIE

Depuis le 17 juin, vous avez la possibilité d'opter pour la consultation et l'archivage de vos bulletins de salaire en ligne. Conservés pendant 50 ans dans les centres de données de la Caisse des Dépôts et Consignations, vos documents restent à votre disposition dans un espace sécurisé – un coffre-fort numérique – auquel vous êtes le seul à pouvoir accéder. C'est simple, pratique, gratuit et sans limite de durée ! Une alerte mail vous informe de la mise à disposition de votre nouveau bulletin mensuel. Les documents, certifiés électroniquement, ont la même valeur légale que leur équivalent papier. 10 Go d'espace de stockage vous permettent, de surcroît, de stocker gratuitement d'autres types de documents, personnels et professionnels, auxquels vous continuez d'accéder en cas de départ de l'entreprise. ■

Contact : Isabelle Morvan



COMMENT OPTIMISER NOTRE BFR ?

Le besoin en fonds de roulement (BFR) est une notion essentielle pour garantir la bonne santé de l'entreprise, améliorer sa trésorerie, sa rentabilité, sa résistance aux risques... VINCI Immobilier doit le réduire de manière significative pour s'aligner sur les standards du marché.

Le BFR naît du décalage entre le règlement des dépenses engagées par l'entreprise et l'encaissement des revenus liés à la vente de ses produits. Son taux dépend de la nature de l'activité : dans le secteur de la promotion immobilière, il oscille en moyenne entre 30 et 35 % du chiffre d'affaires. Chez VINCI Immobilier, il était de 60 % à fin 2018. Un vaste chantier a donc été lancé pour le faire baisser à 30 % du chiffre d'affaires d'ici fin juin 2020, soit une amélioration de plus de 200 millions d'euros. « Réduire notre BFR constitue pour VINCI Immobilier un enjeu majeur. Dans la conjoncture actuelle, il est crucial de déga-

ger davantage de liquidités afin de ne pas amputer notre capacité à nous développer », explique Marc Attala, Directeur Financier. Trois groupes de travail ont été constitués pour définir des règles de gestion plus contraignantes ; mettre en place et assurer le suivi de six indicateurs clés ; et étudier les bonnes pratiques à promouvoir au sein du Groupe. Des outils de communication spécifiques seront prochainement déployés auprès des directeurs généraux adjoints et territoriaux afin de les accompagner dans l'optimisation de l'organisation et des processus internes. ■



« Nous avons choisi de mettre en place des indicateurs qui parlent au plus grand nombre afin que chaque collaborateur identifie où et comment agir à son niveau pour réduire le BFR. Charge aux managers de les communiquer régulièrement auprès de leurs équipes et de les traduire en actions pour, in fine, vendre mieux, acter et émettre nos appels de fonds plus vite. Tout le monde est concerné ! »

Laurent Douillet,

Directeur Commercial Résidentiel Île-de-France, Chef de Projet du groupe de travail en charge des indicateurs BFR

LES INDICATEURS À SUIVRE

LE DÉLAI D'ÉCOULEMENT DES LOGEMENTS

C'est la vitesse à laquelle nos produits sont réservés.

Cet indicateur sera suivi à l'échelle nationale mais aussi à une échelle plus locale. Objectif global : un gain de deux mois.



LE DÉLAI DE RÉITÉRATION DES ACTES

C'est le délai qui existe entre la signature de la réservation et la signature de l'acte authentique de vente chez le notaire. Actuellement de **six mois, il doit pouvoir être réduit d'un mois en immobilier résidentiel.**



LE DÉLAI DES ÉMISSIONS DES APPELS DE FONDS

Générés lors des **différents stades d'avancement des travaux.**

L'objectif est de gagner sur ces deux derniers indicateurs environ une vingtaine de jours en immobilier résidentiel et une dizaine de jours en immobilier d'entreprise.



LE DÉLAI D'ENCAISSEMENT DES APPELS DE FONDS

C'est le temps mis pour recouvrer les sommes dues par nos clients.



LE STOCK ACHÉVÉ

C'est notre stock de logements invendus, c'est-à-dire restant à acter une fois le programme livré. Actuellement, il représente 7 % de notre stock total et doit baisser pour passer sous les 5 %.



SPO : LE NOUVEL OUTIL DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE



Plus moderne, plus évolutif et plus agile, l'outil SPO sera déployé dans l'entreprise courant 2020. Dès à présent, ceux qui l'ont élaboré ou testé nous décrivent ses avantages.

« Prim promo ne répondait plus aux besoins de VINCI Immobilier en termes d'agilité et d'intégration avec les outils digitaux », avance Nicolas Dubien, Directeur de Projets Informatiques. « Cette plateforme n'était pas suffisamment interfacée avec les outils financiers, du CRM et du DCQ numérique. Elle générait parfois des doublons de données et manquait de réactivité. De plus, son concepteur n'a pas prévu de la faire évoluer suffisamment. Nous avons donc développé un nouveau système ad hoc, plus adapté à nos besoins, en partenariat avec la société Salvia Développement ».

Un outil fonctionnel et ergonomique

Désormais, grâce à SPO, les opérations de promotion immobilière pourront être divisées en plusieurs tranches de travaux, elles-mêmes subdivisables en plusieurs tranches

commerciales. Les opérations complexes et/ou mixtes seront mieux gérées, notamment en termes de planning d'opération et de délais de livraison. Les fonctionnalités, comme la comptabilité ou l'administration des ventes, sont plus conviviales, surtout pour les collaborateurs qui travaillent sur un grand nombre d'opérations. « SPO va accompagner la croissance de VINCI Immobilier : l'outil sera notre allié idéal pour la gestion des opérations complexes, qui représentent une part significative du chiffre d'affaires de l'entreprise », appuie François Clerc, Directeur des Systèmes d'Information. L'interface de SPO est plus ergonomique et les données mieux consolidées. Les Directions Comptabilité et Contrôle de Gestion vont gagner du temps dans le processus de clôture. Enfin, chaque utilisateur pourra construire ses propres tableaux de bord et les exporter. ■



2016

Début de la réflexion

JANVIER 2019

Lancement de la 1^{re} version SPO Promoteurs

MARS 2019

Mise en production de quatre opérations pilotes

NOVEMBRE 2019

Basculer des opérations d'immobilier d'entreprise de Prim promo à SPO

FÉVRIER 2020

Quatre opérations pilotes supplémentaires intégrées (immobilier résidentiel diffus), avec la gestion de la partie commerciale

MI 2020

Déploiement progressif par région





Vicky Desbrosses,
Comptabilité Front-Office

« Avec Primpromo, nous devons ouvrir plusieurs modules en même temps et jongler de l'un à l'autre : gestion commerciale, bons de commande et marchés, gestion budgétaire, comptabilité, etc. Avec SPO, nous avons toutes les informations dès l'ouverture de l'opération ! C'est plus pratique. »

DES FORMATIONS À VENIR !

« Nous avons travaillé trois ans pour bâtir SPO : les premières études avec Salvia datent de 2016. Nous testons l'outil grâce à quatre opérations pilotes depuis le début de l'année. Les tests continuent début 2020, avec un basculement complet les mois suivants, l'outil Primpromo n'étant conservé que pour archive. Bien entendu, nous allons former à SPO l'ensemble des collaborateurs », annonce Nicolas Dubien, Directeur de Projets Informatiques. Arnaud Andorra, Responsable Formation, aura la charge du dispositif et de l'organisation de la formation. Elle comportera des modules à la fois théoriques et pratiques, enrichis par un important matériel pédagogique (vidéos, quiz, etc.) pour faire des collaborateurs formés des pros de SPO !



Grégory Gouard,
Responsable de Programmes,
Direction Immobilier Entreprise pôle Hôtellerie

« SPO me semble fonctionnel et simple d'accès. Une fois que nous aurons la version définitive, je l'utiliserai certainement avec plaisir. En cas de blocage, je pourrai toujours m'adresser à la DSI ou au service support de notre partenaire Salvia : c'est rassurant. »



Philippe de Villèle,
Directeur Général Adjoint Immobilier Résidentiel
et des Régions et sponsor du projet.

« SPO évolue encore pour intégrer les demandes des différents services de l'entreprise et en faire un outil partagé par tous, socle de l'information de nos opérations. Nous sommes tous guidés par la volonté de rendre SPO le plus facile d'utilisation possible pour les opérationnels, dont les attentes sont au cœur du projet : c'est la condition de son lancement. Les retours sur les opérations pilotes vont dans ce sens. »



Léa Benech,
Responsable de Programmes Adjoint,
Aménagement et Grands Projets Urbains

« SPO développe de nouvelles fonctionnalités telles que le planning de Gantt, il facilite la navigation d'un module à un autre et permet une meilleure traçabilité des opérations au sein du suivi budgétaire. Certains éléments comme la trésorerie ou l'interface avec la facturation restent à peaufiner, mais l'équipe SPO a d'ores et déjà rendu l'outil vraiment intuitif ! »



Christelle Pardon,
Directrice de Programmes,
Direction régionale Méditerranée

« SPO est beaucoup plus convivial que Primpromo ! Les tâches critiques d'une opération immobilière sont facilement visualisables dans l'interface. De plus, l'outil communique avec la facturation et le CRM. C'est vraiment un avantage. Comme nous sommes en phase de test, SPO sera encore peaufiné d'ici à son déploiement. Il reste quelques paramètres à corriger pour que l'outil soit pleinement opérationnel. »

LES PLUS DE SPO



Prise en charge
d'opérations
complexes



Évolutivité
rapide
du logiciel



Possibilité
de personnaliser
les champs
utilisateurs



Traçabilité et
transparence
de l'information



Gestion
du planning
d'opération

PYRAMIDES : NOS PROGRAMMES ONT DU TALENT

Organisé par la Fédération des promoteurs immobiliers (FPI), le concours des Pyramides promeut la qualité, le savoir-faire et l'innovation de programmes immobiliers neufs. Cette année, huit opérations conduites par VINCI Immobilier partout en France ont été distinguées.



MARSIHO : GRAND PRIX RÉGIONAL ET PRIX DE L'INNOVATION INDUSTRIELLE PROVENCE

Le Marsiho, ce sont trois grands immeubles d'architecture différenciée totalisant 143 logements, dont 118 en accession et 25 sociaux. Il s'agit d'un projet connecté incluant plusieurs services innovants : une e-conciergerie et des commerces en pied d'immeuble, en plein cœur du parc habité d'Arenc, porté par Euroméditerranée. Imaginé par l'urbaniste Yves Lion et le cabinet d'architectes Brenac & Gonzalez & Associés, ce programme contribue à l'ambition de reconstruire la ville sur la ville pour offrir un cadre de vie verdoyant et mixte avec une vue dégagée sur la mer. Nicolas Cortade, Directeur Territorial Provence, exprime sa fierté : « *il s'agit d'un important travail réalisé par nos équipes pour réduire les coûts des travaux sans impacter l'esthétique du programme, très qualitative avec ses matériaux nobles et ses espaces extérieurs généreux* ».

FICHE TECHNIQUE

Marseille

- ▶ 143 logements dont 25 logements sociaux
- ▶ Architecte : Brenac & Gonzalez et Associés



HIGHER ROCH : GRAND PRIX RÉGIONAL OCCITANIE-MÉDITERRANÉE

Imaginé par l'Atelier d'Architecture Brenac & Gonzalez & Associés et réalisé en copromotion avec Pragma, ce programme d'envergure fait partie intégrante de City Roch, grand projet d'aménagement labellisé ÉcoCité par le ministère de l'Écologie, du Développement durable, des Transports et du Logement. Situé en plein cœur de Montpellier, City Roch comprend un vaste parc urbain, 1 300 logements, deux hôtels, 30 000 m² dédiés au tertiaire et aux commerces, ainsi que 800 places de parking. C'est surtout un objet architectural particulièrement audacieux avec ses lignes organiques et ondulantes, ses terrasses et balcons aux courbes généreuses et aléatoires. Pour Thierry Iacazio, Directeur Territorial Languedoc, « ce trophée récompense le très beau travail accompli par les équipes de la région Occitanie - Méditerranée ».

FICHE TECHNIQUE

Montpellier

- ▶ 77 logements
- ▶ 5 213 m² d'activités tertiaires
- ▶ Architecte : Brenac & Gonzalez et Associés
- ▶ Labellisation EcoCité



NICE LE RAY : GRAND PRIX RÉGIONAL CÔTE D'AZUR ET CORSE

Conçu par Édouard François et ABC Architecture, l'ensemble Nice Le Ray assure la mixité urbaine attendue d'un quartier moderne avec 300 logements (dont 86 sociaux), des équipements sportifs, une surface commerciale, des commerces de proximité... au sein d'un immense parc verdoyant. Comme le rappelle Jean Malmassari, Directeur Territorial Nice - Côte d'Azur, « une attention particulière a été portée à la conception des bâtiments tant pour la qualité des matériaux utilisés que pour la végétalisation des façades et des toitures des bâtiments, les espaces verts des parvis et la performance intrinsèque de chaque bâtiment ». Le site est ainsi conforme à la démarche BDM (bâtiments durables méditerranéens) qui permet de favoriser le bioclimatisme, de minimiser l'impact des matériaux et de réduire les consommations d'eau et d'énergie. Le projet a également obtenu la labellisation BiodiverCity®.



FICHE TECHNIQUE

Nice

- ▶ 300 logements dont 86 logements sociaux
- ▶ Labellisation BiodiverCity®
- ▶ Architectes : Maison Édouard François et ABC Architecture



FICHE TECHNIQUE

Asnières-sur-Seine

- ▶ 201 logements
- ▶ 3 volumes de bâtiments
- ▶ Architecte : Jean Mas



TRILOGIE : LE GRAND PRIX RÉGIONAL ÎLE-DE-FRANCE

Avec trois programmes nommés dans cette catégorie, VINCI Immobilier était déjà le grand vainqueur de l'édition 2019 des Pyramides d'Argent. C'est le programme Triologie, situé dans le quartier en rénovation urbaine des Hauts d'Asnières (92), qui a finalement décroché le Grand Prix Régional. Réalisé par l'architecte Jean Mas, ce projet se déploie autour de trois séquences différenciées de bâtiments totalisant 201 logements.

Pour Jean-Christophe Laurent, Directeur Général Adjoint Immobilier Résidentiel et des Régions, « ce programme est le point d'orgue des projets de réaménagement menés dans ce quartier. Il est la preuve qu'une architecture audacieuse et de qualité constitue un levier essentiel pour enclencher une dynamique vertueuse dans les quartiers ».

79 BAY À CAVALAIRE-SUR-MER : PRIX BAS CARBONE CÔTE D'AZUR ET CORSE

Certifié NF Habitat et RT 2012, 79 Bay répond aux exigences en matière d'économies d'énergie et de respect de l'environnement. C'est, pour VINCI Immobilier, le premier programme à bénéficier de la technologie innovante SmartHab avec laquelle les résidents peuvent contrôler et piloter leur appartement à distance via une application mobile: informations en temps réel sur leur consommation électrique et de chauffage, réglage thermostatique du chauffage par pièce, réglage de la climatisation, pilotage de l'éclairage avec scénarios préconfigurés « économies d'énergie ».



LES JARDINS DE LA MARQUE À LILLE : PRIX DE LA MIXITÉ URBAINE HAUTS-DE-FRANCE

Situé à l'entrée de la ville, ce site revêt un enjeu stratégique et commercial pour la commune. Le programme, conçu par le cabinet Trace Architectes, est composé à la fois d'une partie résidentielle (avec 34 logements en accession libre et 17 logements sociaux) et d'un « village commercial » s'articulant autour d'un parvis. Dans le prolongement de la rue, la cheminée conservée exprime un fort caractère patrimonial qui témoigne de l'identité et du passé industriel de la ville.

LE 31 À LILLE : PRIX DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE HAUTS-DE-FRANCE

Très actives en immobilier d'entreprise, les équipes Nord-Champagne-Picardie ont eu la satisfaction de voir récompensé le programme Le 31 situé dans le cœur historique de Lille. Pour ce programme mixte, mené en partenariat avec les départements Hôtellerie et Commerces, VINCI Immobilier a opéré le redimensionnement de la surface de l'offre commerciale, le réalignement de la façade, ainsi que l'arrivée d'un hôtel 4* et 8 000 m² de bureaux destinés à renforcer la visibilité et l'attractivité de l'ensemble de la rue de Béthune.



RÉSIDENCE OVELIA LES JARDINS D'ARISTIDE AUX SABLES-D'OLONNE : PRIX BAS CARBONE PAYS DE LA LOIRE

Aux Sables-d'Olonne, l'ancien hôtel historique des Pins, érigé en 1900 et transformé depuis en centre de loisirs, a été complètement réhabilité et étendu pour accueillir une résidence seniors OVELIA de 119 logements et de 1 200 m² d'espaces communs. Première résidence seniors de cette station balnéaire prisée, le projet, porté en copromotion avec Promocéan et Oakland, associe rénovation lourde et prestations à forte valeur ajoutée. La résidence sera certifiée NF Habitat type HQE. En matière d'efficacité thermique et de bilan carbone, les performances dépassent E2/C2.



FONDATION VINCI : L'ENTREPRISE AU CŒUR DE LA CITÉ

Engagée depuis 2002 dans une démarche de responsabilité sociale, la Fondation VINCI pour la Cité mène de nombreuses initiatives en faveur d'une ville plus humaine et plus solidaire. À ce titre, elle accompagne les collaborateurs de VINCI Immobilier désireux de mettre leurs compétences et leur enthousiasme au service de l'intérêt général.

Créer du lien social, retrouver le plaisir de vivre ensemble et de s'entraider... « C'est l'un des enjeux auxquels notre politique de mécénat participe depuis de nombreuses années », rappelle Jean-Yves Cojean, Délégué Général de la Fondation VINCI pour la Cité. La Fondation soutient des projets associatifs qui apportent des solutions en faveur de l'insertion

et de mobiliser près de 470 salariés du Groupe. Pour la seule année 2018, huit opérations ont été programmées en France et en Allemagne avec le concours des « Clubs pivots », qui réunissent les dirigeants des différentes entités du Groupe dans chaque région. Les projets retenus dans le cadre d'appels à projets bénéficient à la fois d'un soutien financier et de l'accompagnement des salariés de VINCI. Ils participent ainsi à l'animation de la vie des quartiers et donnent aux enfants comme aux adultes de meilleures chances d'insertion dans la société. La Fondation VINCI pour la Cité compte sur la démultiplication de ce type d'expérience pour contribuer à rendre la ville plus humaine et plus solidaire. C'est une exigence vis-à-vis des générations futures et la garantie pour notre entreprise de garder le contact avec les réalités de son environnement. « Chaque collaborateur du Groupe peut bien sûr participer à cette démarche et concrétiser son engagement citoyen en donnant de son temps et en partageant ses compétences », rappelle Jean-Yves Cojean. Dans chaque région, une équipe de délégués territoriaux est à l'écoute des salariés pour faciliter la relation avec les acteurs associatifs. C'est une formidable opportunité de renforcer notre ancrage territorial et notre image. Mais aussi de rencontrer les collaborateurs des autres filiales et créer du lien avec nos publics ! » ■



sociale et professionnelle des personnes les plus démunies. Elle encourage ainsi les initiatives au plus près des territoires d'intervention des entreprises de VINCI, illustrant la volonté du Groupe d'être un partenaire durable des citoyens pour lesquels il conçoit, bâtit et gère de nombreux ouvrages et infrastructures. « La démarche sociétale conduite par VINCI constitue l'un des axes majeurs de sa politique de RSE, à côté des enjeux environnementaux, souvent les plus connus et les mieux traités par les entreprises », souligne Jean-Yves Cojean. Nous pensons, chez VINCI, que la ville ne doit pas être pensée uniquement via le seul filtre de la performance écologique. C'est aussi un espace qu'il faut rendre plus humain. » Dotée d'un budget de 3,5 millions d'euros par an, la Fondation articule ses projets autour de quatre grands domaines d'intervention : l'accès à l'emploi et à la formation ; la conduite d'actions dans les quartiers prioritaires ; la mobilité solidaire ; et l'insertion par le logement.

Différents dispositifs d'accompagnement

En 2018, près de 700 collaborateurs du groupe VINCI se sont engagés dans des projets associatifs grâce au soutien de la Fondation. Une

imaginé par la Fondation et développé avec les associations partenaires. Composé de quatre dispositifs, ce parcours permet aux collaborateurs du Groupe de s'engager en fonction de leur temps et de leurs centres d'intérêt via le parrainage habituel d'association mais aussi en coachant des personnes éloignées de l'emploi, démunies ou venant de quartiers prioritaires. C'est également la possibilité de partir en Congé Solidaire® avec Planète Urgence en participant à une mission de solidarité internationale ou l'occasion de devenir ambassadeur de la Fondation.

Une volonté d'ancrage territorial

Pour les salariés préférant agir à proximité de leur lieu de vie, la Fondation VINCI pour la Cité développe, depuis 2010, le programme Cité Solidaire. Celui-ci soutient les petites et moyennes associations ne disposant pas de gros moyens financiers et entretenant au quotidien le lien social dans les quartiers sensibles : éducation, insertion par le sport, soutien à la parentalité, occupation des espaces publics, etc. Depuis sa création, ce programme a déjà été mené sur 33 sites. Il a permis de soutenir

plus de 345 initiatives en faveur du lien social et de mobiliser près de 470 salariés du Groupe. Pour la seule année 2018, huit opérations ont été programmées en France et en Allemagne avec le concours des « Clubs pivots », qui réunissent les dirigeants des différentes entités du Groupe dans chaque région. Les projets retenus dans le cadre d'appels à projets bénéficient à la fois d'un soutien financier et de l'accompagnement des salariés de VINCI. Ils participent ainsi à l'animation de la vie des quartiers et donnent aux enfants comme aux adultes de meilleures chances d'insertion dans la société. La Fondation VINCI pour la Cité compte sur la démultiplication de ce type d'expérience pour contribuer à rendre la ville plus humaine et plus solidaire. C'est une exigence vis-à-vis des générations futures et la garantie pour notre entreprise de garder le contact avec les réalités de son environnement. « Chaque collaborateur du Groupe peut bien sûr participer à cette démarche et concrétiser son engagement citoyen en donnant de son temps et en partageant ses compétences », rappelle Jean-Yves Cojean. Dans chaque région, une équipe de délégués territoriaux est à l'écoute des salariés pour faciliter la relation avec les acteurs associatifs. C'est une formidable opportunité de renforcer notre ancrage territorial et notre image. Mais aussi de rencontrer les collaborateurs des autres filiales et créer du lien avec nos publics ! » ■

PARRAINER UNE ASSOCIATION

Vous défendez une cause à travers une association ? La Fondation peut vous permettre d'aller plus loin dans votre action grâce à un soutien financier. Pour en bénéficier, vous pouvez déposer une demande en ligne sur le site internet de la Fondation : www.projets.fondation-vinci.com/fr/ Si vous voulez vous engager mais ne connaissez pas d'association, inscrivez-vous sur la base de salariés volontaires via l'intranet VINCI pour être contacté par la Fondation dès qu'un projet ou une action sera mis en œuvre dans votre région.

Plus de renseignements :
www.fondation-vinci.com

Fondation VINCI : ils s'engagent chez VINCI Immobilier

EPHATHA

Dans le quartier de Fives, à Lille, Ephatha est un café solidaire où, chaque jour, une vingtaine d'habitants en situation d'isolement ou de précarité se retrouvent autour d'un repas. L'association leur fournit également un vestiaire solidaire.



Nicolas Fontier,

Directeur Commercial Nord-Champagne-Picardie et parrain de l'association

« Grâce à une dotation de la Fondation, Ephatha a pu faire l'acquisition de matériel informatique indispensable pour permettre aux personnes démunies d'avancer dans leurs démarches administratives. De mon côté, je mets mes compétences marketing à disposition de l'association pour l'aider à gagner en visibilité sur les réseaux sociaux et à produire des contenus relayant ses activités. »

LE ROCHER OASIS DES CITÉS

Depuis son implantation dans les quartiers nord de Marseille en 2008, l'association Le Rocher Oasis des Cités (www.assolerocher.org) met en œuvre des actions éducatives, sociales et culturelles avec les enfants, adolescents, adultes et familles en difficulté.



Isabelle Gorge,

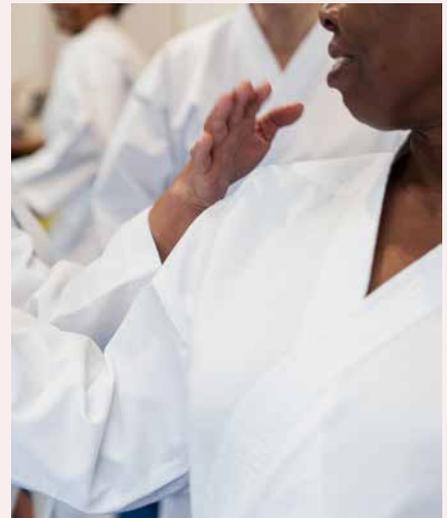
Directeur Relation Client et marraine de l'association

« J'ai longtemps vécu dans les quartiers nord de Marseille. Lorsque j'ai découvert la possibilité d'aider l'association du Rocher, je n'ai pas hésité ! Grâce à la Fondation, nous avons contribué à l'achat d'un véhicule : indispensable pour proposer aux jeunes des sorties hors de la cité ! »

Geoffroy et Camille Moreau,

Responsables de Projets au sein de l'association

« Oser la rencontre et choisir l'espérance... Cette devise du Rocher se concrétise aujourd'hui avec Isabelle, notre marraine VINCI. Grâce à elle et aux équipes VINCI Immobilier Méditerranée, nos jeunes vont pouvoir visiter un chantier et découvrir les métiers du bâtiment. »



FIGHT FOR DIGNITY

L'association est née de la volonté de Laurence Fischer, triple championne du monde de karaté, de permettre aux femmes victimes de violences physiques et psychologiques (viol utilisé comme arme de guerre, excision, viol, violences conjugales, mariage forcé, etc.) de se reconstruire, de retrouver l'estime d'elles-mêmes et de se réapproprier leur corps via une pratique accessible et adaptée du karaté. L'association a bénéficié d'une dotation financière de la Fondation VINCI pour la création de son site internet : www.fightfordignity.net



Cécile Allix,

Assistante de Direction chez VINCI Immobilier, pôle Aménagement Grands Projets Urbains et marraine de l'association

« Professeure de karaté et engagée, je suis très sensible à la puissance du projet mené par Fight for Dignity et à l'engagement de Laurence Fischer, que j'admire. L'objectif, aujourd'hui, est de proposer à un groupe d'enseignantes de karaté une formation accessible et adaptée aux femmes traumatisées suite aux violences. »

Laurence Fischer,

Fondatrice de l'association

« Nous appuyant sur le succès des séances dispensées à la Maison des Femmes de Saint-Denis (93), nous souhaitons aujourd'hui essaimer notre savoir-faire partout en France. Cette ambition ne peut se réaliser sans moyen de communication. Grâce à la Fondation VINCI, c'est désormais possible ! »

LE BIM À TOUS LES ÉTAGES

Le BIM, tout le monde en parle ! Chez VINCI Immobilier, son utilisation est généralisée en immobilier d'entreprise depuis quelques années, alors que pour l'immobilier résidentiel, son intégration est progressive et adaptée.

Le BIM (Building Information Modeling) transforme la façon dont les bâtiments sont conçus, construits et exploités. Amélioration des processus de conception, anticipation des aléas, réduction des coûts de construction, gains en termes de qualité... ses atouts sont nombreux. Il permet à tous les acteurs d'un projet – architectes, bureaux d'études, maîtres d'ouvrage – de concevoir, de visualiser, de simuler et de collaborer plus facilement tout au long du cycle de vie d'un programme immobilier, de sa conception jusqu'à son exploitation.

L'efficacité de ce nouveau processus de construction incite de nombreux acteurs de l'immobilier à l'adopter progressivement et il devient la référence pour beaucoup de projets constructifs. Source d'économies à terme pour le maître d'ouvrage, il ne fait aucun doute que le BIM deviendra bientôt incontournable.

Recruté en 2018 au sein de la Direction de l'Innovation, Fabrice Kerlogot est aujourd'hui le référent BIM chez VINCI Immobilier.

Un credo : pragmatisme et bienveillance

« Notre secteur connaît une transition que nous devons anticiper », explique-t-il. Notre réflexion est avant tout orientée sur notre métier : comment le BIM est-il utile à la maîtrise d'ouvrage ? Aujourd'hui, nous sommes en phase d'appropriation : l'objectif est fixé à une opération par an par Direction territoriale. » Charge à lui d'animer la stratégie BIM et d'être ressource opérationnelle auprès des directeurs de programmes et techniques utilisant le BIM sur leurs projets. Afin d'en tirer tous les bénéfices, VINCI Immobilier étend l'usage du BIM à l'immobilier résidentiel, où il est encore peu utilisé. Une quinzaine de programmes en bénéficient actuellement, choisis en fonction de leur taille, de leur budget, de leurs contraintes de planning et de la bonne maîtrise de la technologie par les prestataires locaux. Parmi ceux-ci, des opérations emblématiques comme Arborescence à Angers (120 logements), mais également de plus petits programmes comme celui de la rue Guyon à Lormont (30 logements). ■



Baptiste Gelin,

Responsable de Programmes
Rhône-Alpes - Auvergne

« Il semblerait que l'utilisation du BIM en phase de conception nous permette aujourd'hui de limiter les aléas et imprévus sur le chantier du programme Pixell. C'est difficilement quantifiable à ce stade, mais c'est un ressenti de l'ensemble des équipes. »



Bernard Comte-Gaz,

Directeur Technique
Rhône-Alpes - Auvergne

« En dépit d'une prise en main fastidieuse et d'un rallongement des délais en phase de DCE⁽¹⁾, les avantages du BIM sont incontestables pour l'opération Pixell. Nous avons notamment pu identifier très en amont des problématiques de conflit qui auraient été indécélables sur un plan 2D avec, à la clé, des économies significatives. »

(1) DCE : dossier de consultation des entreprises.



UNE START-UP « MADE IN » VINCI IMMOBILIER

En 2018, VINCI Immobilier accompagne, en toute confidentialité, un projet disruptif et stratégique avec l'idée de repenser les relations entre propriétaires vendeurs et promoteurs immobiliers. Après un an et demi de travail et d'expérimentations, le concept est stabilisé et devient une offre à part entière, portée par la start-up City&You.

Au départ : un constat mêlé d'inquiétude sur l'avenir du développement foncier. À l'heure où nos métiers s'appêtent à être bouleversés par l'arrivée de nouveaux acteurs notamment digitaux et très disruptifs, VINCI Immobilier a souhaité mettre à profit son expérience pour travailler sur la relation complexe entre les propriétaires et les promoteurs. L'enjeu est crucial : la défiance qui existe chez les propriétaires freine considérablement les ventes de foncier, indispensables à la pérennité de notre activité. Désireuse de mettre en œuvre de nouvelles stratégies audacieuses, l'entreprise fait le pari de l'innovation et sélectionne deux experts métier – Sarah Rolot et Vincent Tanguy – pour développer une idée en germe, susceptible de « platformiser » le développement foncier. Leur mission : créer une structure capable de capter le propriétaire avant les autres, d'établir le potentiel constructible, de réaliser rapidement une étude de marché à l'aide d'outils numériques, puis de mettre en concurrence les promoteurs afin d'obtenir plusieurs offres et de sélectionner la meilleure.

Un mix de compétences internes et externes

D'abord missionnés à temps partiel, les deux collaborateurs bénéficient d'un coaching au sein de l'écosystème de Schoolab. L'accélérateur d'innovations intervient à leurs côtés pour doter le projet de compétences en mesure de prototyper le produit, dont un design et des profils digitaux. Pour des raisons de confidentialité, mais aussi pour la placer dans un nouveau bain culturel, l'équipe projet est « dépay-

sée ». Direction : la plateforme Leonard.Paris. Là-bas, elle agit exactement comme une start-up, mais avec un seul investisseur : VINCI Immobilier. À partir de septembre 2018, tout s'accélère. Après avoir testé l'offre et validé le fait qu'elle correspondait aux besoins du marché, le concept est stabilisé. Il faut alors créer la marque, le cadre juridique, les process, le site internet, etc. Aujourd'hui, City&You enregistre près de 200 inscrits chaque mois et a déjà en portefeuille huit mandats et deux promesses de vente. Pour gagner la confiance de ses partenaires, la start-up a pris la décision de jouer la carte de la transparence. De fait, les entreprises du groupe VINCI ne peuvent pas remettre d'offres à City&You. Ce qui ne devrait pas empêcher la jeune pousse d'atteindre une douzaine de mandats d'ici la fin de l'année. Pour en savoir plus : www.cityandyou.com ■



Vincent Tanguy,
Directeur Opérationnel
chez City&You

« Pour VINCI Immobilier, la création de City&You est une aubaine, offrant à l'entreprise l'opportunité de se transformer et de développer son agilité au travers des projets d'intrapreneuriat et dans une démarche de start-up. »



Sarah Rolot,
Directrice du Développement
Commercial chez City&You

« Notre première promesse de vente a été signée en avril dernier avec le propriétaire d'un terrain situé à Ivry-sur-Seine. Sa valeur vénale était estimée à 1 million d'euros. Après étude, nous avons contractualisé un mandat de vente exclusif d'une valeur de 1,4 million d'euros. Le montant de la vente à la promesse de vente s'élève à 1,6 million d'euros, soit 600 000 euros de plus que prévu initialement par le propriétaire ! »

CANAUX DE VENTE AUX PARTICULIERS : À CHACUN SON RÔLE

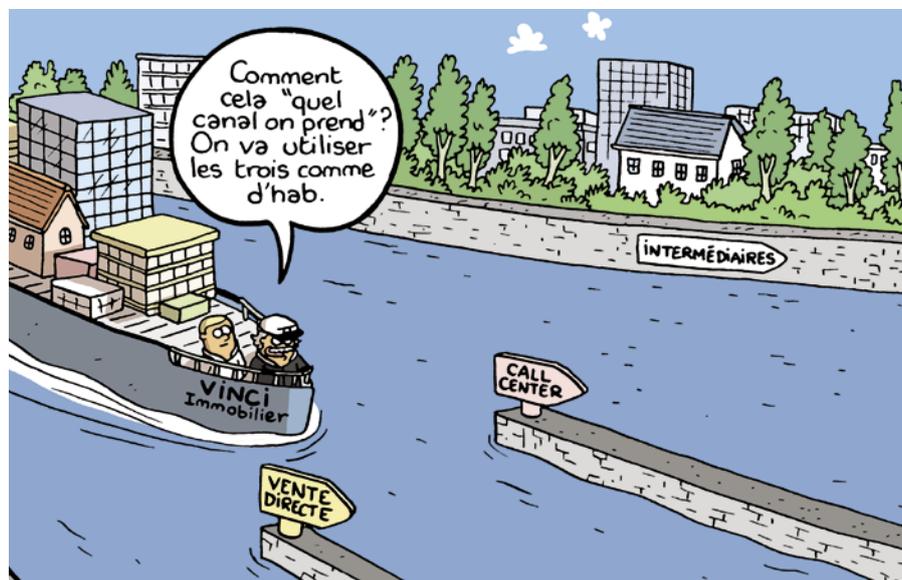
Les produits résidentiels bénéficient de plusieurs canaux de distribution chez VINCI Immobilier : la vente à l'unité représente plus de 50% du total, en complément de la vente en bloc. Afin de dynamiser le premier canal, Olivier Chatelin-Malherbe a réorganisé les deux canaux destinés aux particuliers que sont la vente directe et la vente intermédiée lors de sa nomination en tant que Directeur Commercial National. Son objectif : accélérer le processus, dynamiser les lancements commerciaux et générer de meilleures synergies avec les régions.

Emplacement, prix de vente, concurrence, type des biens proposés... chaque programme immobilier requiert une stratégie de commercialisation adaptée. Chez VINCI Immobilier, vendre aux particuliers passe par la vente directe, plus rentable, ou via des intermédiaires, plus rapide. En fonction du potentiel du produit, de la cible visée (primo-accédant, investisseur individuel, senior, etc.) et des impératifs du calendrier de commercialisation, charge à chaque Direction régionale de définir la stratégie multicanale appropriée. Qu'il s'agisse de dynamiser un lan-

cement commercial ou de déstocker des invendus, VINCI Immobilier combine ses différents canaux pour soutenir la commercialisation de ses opérations résidentielles.

Vente directe, l'atout proximité

Canal historique de commercialisation, la vente directe aux particuliers reste le cœur du réacteur même si, aujourd'hui, 90% des projets immobiliers commencent par une recherche en ligne. Une évolution qui a incité la Direction Commerciale à internaliser et renforcer son call center, VI2C, pour transformer



Olivier Chatelin-Malherbe,
Directeur Commercial National
de l'Immobilier Résidentiel, Directeur
VINCI Immobilier Patrimoine et
Directeur de VI2C (centre de contacts)

« Après une phase de structuration des canaux de vente, nous sommes entrés dans une phase de montée en compétence, via un plan de formation national des vendeurs et des téléconseillers, puis des cadres commerciaux. En matière de pilotage, un tableau centralisé et prédictif a été créé afin de permettre au management d'anticiper les ventes et d'améliorer les actions à mener. De nouveaux processus ont également été mis en place et des réunions mensuelles (VIV) programmées avec le marketing et le call center. Prochaine étape : le déploiement de formations en e-learning d'ici début 2020. »



Samuel Bellanger,
Chef des Ventes à Nantes

« Dans la région, nous disposons de trois types d'espace de vente, selon les villes et les projets : une vitrine régionale, implantée au sein de notre siège nantais avec toutes les maquettes de nos programmes sur la métropole ; des bulles éphémères, comme celle d'Angers, dédiées à un programme spécifique ; et un bureau de vente à bail précaire, situé dans une ancienne agence EDF, en plein cœur de Saint-Nazaire. Grâce à l'accompagnement de VINCI Immobilier Conseil, nous avons obtenu ce local à des conditions tarifaires exceptionnelles, idéal pour commercialiser notre futur programme dans cette ville. »

**VENTE À L'UNITÉ
(AUX PARTICULIERS)****53 %**Vente directe : 27 %
Vente partenaires :
29 %**VENTE EN BLOC****47 %****Force commerciale :****97****COLLABORATEURS****Vente directe :**
86 collaborateurs**Vente intermédiaire :**
11 collaborateurs**9500**
PROSPECTS POUR ENVIRON**2000**
RÉSERVATIONS EN 2018**Nicolas Garonne,**Responsable Territorial des Réseaux
Partenaires Régions Méditerranée
et Midi-Pyrénées

« Nous sommes quatre responsables territoriaux, sept animateurs et un back-office dédié, répartis sur toute la France, à présenter les produits VINCI Immobilier à notre réseau de partenaires. Gage de qualité et de sérieux, la marque bénéficie d'un excellent capital confiance. C'est notamment l'une des mieux vendues par notre partenaire bancaire AFEDIM (Crédit Mutuel/CIC), le distributeur d'immobilier neuf le plus puissant du marché, avec 10 000 logements vendus chaque année. Le lancement de VINCI Immobilier 4YOU est un argument supplémentaire pour répondre au besoin de sécurisation de leurs clients investisseurs. »



L'équipe du call center.

massivement ces contacts virtuels en rendez-vous en boutique ou en bureau de vente. Désormais, tout prospect remplissant un formulaire de demande de renseignements est immédiatement rappelé par l'un des téléconseillers du call center afin d'organiser au plus vite une rencontre avec un vendeur. Par ailleurs, les régions sollicitent régulièrement le call center pour réaliser des campagnes d'appel massives lors d'un lancement de programme ou en action commando pour écouler des lots invendus. Généralement, lorsqu'ils arrivent en bureau de vente, les prospects sont déjà très bien renseignés sur les produits. La méthode de vente a donc été revue en profondeur pour enrichir la qualité du conseil et développer des outils innovants pour améliorer la performance des négociateurs. Maquette 3D, tablette, show-room... tout est mis en œuvre pour aider les prospects et leur permettre de visualiser différentes options d'aménagement et de finition. Une fois ce premier contact établi, reste à transformer l'essai grâce à un deuxième rendez-vous pour finaliser le contrat de réservation et proposer d'éventuelles modifications des plans d'aménagement.

VINCI Immobilier Patrimoine, la puissance d'un réseau

VINCI Immobilier Patrimoine est devenu, en quelques années, un référent de la phase de précommercialisation, une étape cruciale pour la promotion immobilière puisqu'elle conditionne l'achat du terrain et le démarrage des travaux. VINCI Immobilier Patrimoine a été récompensé à ce titre par le Palmarès Gestion de fortune pour sa performance commerciale. VINCI Immobilier travaille avec plusieurs réseaux d'intermédiaires – banques, agences immobilières ou encore gestionnaires de patrimoine – qui conseillent leurs clients investisseurs. VINCI Immobilier Patrimoine génère entre 30 et 50 % du chiffre d'affaires par opération, selon les objectifs fixés par la Direction régionale. Parmi les atouts de VINCI Immobilier Patrimoine : un catalogue exhaustif des programmes, accessible via l'extranet. Une nouvelle version de l'outil devrait voir le jour d'ici cet automne pour que les partenaires de VINCI Immobilier Patrimoine effectuent des recherches plus précises et obtiennent des résultats plus complets sur les logements en catalogue, avec une interface novatrice. ■

**Alexandra Nozière,**

Manager Centre de Contacts V12C

« Suite aux résultats peu probants de différents prestataires externes, VINCI Immobilier a fait le choix d'internaliser son call center pour mieux le refondre. Notre mission : assurer le traitement des contacts digitaux ainsi que les appels entrants et les transformer en rendez-vous. Dix-sept collaborateurs y travaillent aujourd'hui, dont quinze téléopérateurs formés aux nouveaux process et à la relation client. Une recette qui fait ses preuves, avec des appels et des rendez-vous pris par les téléconseillers en augmentation de 70 et 65 % respectivement depuis octobre dernier. Au-delà de cette performance, les retours positifs des directeurs commerciaux nous incitent à poursuivre dans la même direction. »

ARRÊT SUR IMAGE

VINCI Immobilier, lauréat du Prix « 1 immeuble, 1 œuvre »

Franck Riester, ministre de la Culture, a remis le 3 juin dernier le Prix « 1 immeuble, 1 œuvre » à VINCI Immobilier et Louise Frydman pour ses œuvres « Forêt blanche » et « La Fée des pétales », installées au 16, avenue Victor Hugo à Puteaux. En signant la charte « 1 immeuble, 1 œuvre » en 2015, VINCI Immobilier a fait le choix assumé d'une rencontre audacieuse entre la promotion et l'art. Partout, dans la ville,

la création a sa place. C'est bien là la force de l'art : il surprend, interpelle, fait naître le dialogue et, surtout, il unit. À l'image des deux œuvres de la plasticienne Louise Frydman, qui ont été spécifiquement commandées par les équipes de VINCI Immobilier. Plus de 50 œuvres sont déjà installées par VINCI Immobilier et 70 le seront prochainement. ■



La Fée des pétales.



Forêt blanche.