Proudreed

FONCIÈREMENT ACTIFS

RAPPORT D'ACTIVITÉ 2018

Investir

en veillant à équilibrer les cinq typologies d'actifs (activités, bureaux, distribution urbaine, logistique et commerces) de façon à constituer un patrimoine pérenne.

Développer

avec le souci constant de s'impliquer en amont dans les projets des clients et des collectivités, afin d'anticiper leurs besoins.

Gérer

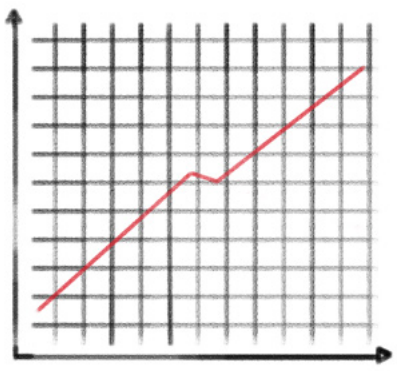
en privilégiant l'humain et en valorisant le potentiel de chaque actif, contribuant ainsi à la création de liens durables avec les clients, les partenaires et toutes les parties prenantes de l'univers de Proudreed.

Optimiser

la dimension financière des trois premiers métiers représente un enjeu de plus en plus crucial dans le secteur de l'immobilier.

À LA UNE p.2

VISION STRATÉGIQUE



Quand il s'agit de définir la société dont il est Président depuis plus de dix ans, Christophe Le Corre valorise quatre fondamentaux. Proudreed, la première foncière privée de France, est d'après lui une société « ultra-patrimoniale ».

« On investit sur le très, très long terme, insiste-t-il, nous ne déterminons jamais d'hypothèse de sortie pour les biens que l'on acquiert ou que l'on développe ». Cette vision de long terme définit nécessairement le deuxième leitmotiv de l'entreprise : la relation qu'elle entretient avec ses clients.

LE COWORKING VU PAR PROUDREED p.5

Difficile de passer à côté de ce mouvement qui bouleverse actuellement les organisations du travail et surtout qui remet en cause le modèle classique du bureau. Proudreed attache beaucoup d'importance à être en phase avec les attentes du marché et de ses clients : dont acte !

L'INNOVATION p.2

L'ENJEU MAJEUR

Innovante sur tous les fronts, la première foncière privée de France met un point d'honneur à emboîter le pas aux avancées technologiques et aux mutations sociétales, tout en assurant la pérennité de son modèle économique.

INTERVIEW p.4

DÉVELOPPEMENT & PERSPECTIVES

Nos ambitions passent par le long terme et l'ancrage local.

DÉCOUVREZ LE NOUVEAU p.4

TOP 10 DE NOS CLIENTS

Faits marquants p.3

Des dates, des événements, des rencontres, des développements… découvrez ce qui a fait 2018 !

Chiffres clés 2018 p.6

Patrimoine et résultats : visualisez rapidement.

Vision nationale, Ancrage local p.7

Le Parc des Forges, revenez sur cette opération de référence.

Une Start-up chez Proudreed p.7

Rencontre avec Julia Vernin, directrice des opérations chez FoodChéri.

Grand témoin p.8

Olivier Candelier, Maire adjoint à la mairie de Tourcoing répond à nos questions.

Christophe Le Corre, Président de Proudreed

INTERVIEW
CHRISTOPHE LE CORRE

Il en découle nécessairement le troisième de ces fondamentaux : la gestion, en interne, de l'ensemble des processus. « Nous internalisons nos actions au maximum, explique Christophe Le Corre, nous ne voulons créer aucune rupture entre le client et nous. Il ne nous viendrait pas à l'esprit de ne pas accompagner nos prospects à la visite de l'un de nos immeubles : nous sommes là dès le 1er contact ! » Avec plus de 1 500 baux et 1 200 clients, les processus doivent nécessairement être bien rodés. Mais qu'importe, assure-t-il, « un client a toujours le contact direct de son gestionnaire Proudreed ». Même si les 20 premiers clients de l'entreprise constituent 20 % de son chiffre d'affaires, la philosophie reste la même quelle que soit leur taille. « On ne gère pas une entreprise telle que le Crédit Agricole comme une PME. Chacun de nos gestionnaires s'occupe de 35 à 40 bâtiments, et ils savent tous gérer chacune de nos classes d'actif ! ». Dernier des quatre signes distinctifs, l'accent mis sur les régions par rapport à l'Île-de-France. « Les cycles spéculatifs sont quasi inexistants dans les régions françaises, développe Christophe Le Corre, ce qui correspond parfaitement à notre volonté de travailler sur le temps long. Cela se traduit concrètement dans les chiffres de l'entreprise : 59 % de ses actifs se trouvent en région, contre 41 % seulement en Île-de-France.

Une évolution des actifs

Cette volonté de travailler sur le long terme ne signifie pas, pour autant, que Proudreed est une entreprise immobile et figée dans le temps. Christophe Le Corre revient ainsi sur les changements qui se sont produits au sein du groupe ces dernières années : « La logistique a longtemps été notre cœur de métier, se souvient-il. Mais depuis les années 2010, elle est devenue à son tour une classe d'actif spéculative. Il faut vendre et acheter au bon moment, et cela ne nous correspond plus… » Seule la logistique dite « du dernier kilomètre » est restée dans le giron de l'entreprise, secteur peu sensible aux évolutions macro-structurelles de ce genre d'actifs. Ici encore, les chiffres parlent d'eux-mêmes : alors que 70 % du patrimoine de Proudreed était constitué par la logistique il y a encore dix ans, cette proportion est ramenée à 25 % !
En 2019, le cœur du savoir-faire de l'entreprise s'est déplacé vers les parcs d'activité multi-locataires, ceux qui regroupent des PME-PMI, des commerces de proximité ou encore des services à la personne. Ces parcs représentent aujourd'hui 39 % de son patrimoine.

Proudreed, acteur de l'évolution ?

L'expertise acquise au fil des années permet à Christophe Le Corre de sentir les évolutions des besoins. En se fondant, justement, sur ce que demandent aujourd'hui ses clients, il se fait le porte-parole d'une nouvelle gamme de parcs d'activité auprès des élus. « Je veux qu'on arrête de créer des entrées de ville qui ne sont que des boulevards de commerces sans mixité des usages, que les parcs puissent être ouverts tous les jours de la semaine et tout au long de la journée parce qu'ils regroupent précisément diverses activités ! ». Le dirigeant se prend même à imaginer : « Idéalement, il faudrait même ajouter dans ces parcs des zones résidentielles, comme le font très bien les Allemands ou les Japonais… Malheureusement, en France, nous sommes encore trop contraints au niveau de la mixité urbanistique. »

Quel futur pour Proudreed, quel futur pour le métier ?

L'entreprise a négocié sans mal le virage de la numérisation, tant réclamée aujourd'hui par ses clients. Le futur réside plus dans la capacité de Proudreed à créer au sein de ses parcs d'activité des services partagés pour répondre à des besoins qui justifieront des loyers légèrement plus élevés.
Christophe Le Corre n'a finalement qu'une incertitude : la capacité de ses jeunes nouveaux collaborateurs à se projeter dans les relations de long terme que l'entreprise affectionne tant. « Les jeunes générations ont plus de mal à accepter le travail routinier, la hiérarchie verticale, sourit-il. Rien ne dit que les jeunes que nous embauchons aujourd'hui seront encore là dans vingt ans, alors justement que certains de nos collaborateurs sont arrivés dans l'entreprise au moment de sa création… » Ces incertitudes ne l'empêchent pas de se projeter : « Dans dix ans, conclut-il, je table sur trois milliards d'actifs pour 750 sites et bien sûr… des équipes aussi fières de travailler pour Proudreed que je le suis aujourd'hui ! »

L'INNOVATION L'ENJEU MAJEUR !

Innovante sur tous les fronts, la première foncière privée de France met un point d'honneur à emboîter le pas aux avancées technologiques et aux mutations sociétales, tout en assurant la pérennité de son modèle économique.

L'innovation, un outil business, pas un outil d'image

Innover en restant proches des préoccupations du terrain et des besoins des clients, c'est la ligne de conduite des équipes de Proudreed. Ce n'est pas parce que la foncière s'est dotée d'une direction de l'innovation en septembre dernier, qu'elle se lance à corps perdu dans le big data, l'intelligence artificielle ou la réalité augmentée. Proudreed privilégie des solutions concrètes offrant un vrai retour sur investissement, des solutions opérationnelles au service de ses clients et de ses collaborateurs. Après deux mois de test, l'entreprise a ainsi opté en janvier pour la mise en place de baux digitaux. La signature électronique est une formidable avancée au service du client, mais aussi en termes de process interne. Chez Proudreed, l'innovation n'est pas un outil d'image, mais un outil business qui doit avoir des bénéfices immédiats pour ses clients.

Transformer les parcs d'activité en quartiers à vivre

Pour satisfaire et fidéliser ses occupants, la première foncière privée française finalise une offre de services innovante (restauration, animation, bureaux flexibles, services partagés, nouvelles technologies…) jusqu'ici réservée au monde du bureau ou du logement. Sa vision prospective ? Transformer les parcs d'activité en quartiers à vivre, durables et connectés. Les projets d'innovation intègrent les entreprises et les habitants aux abords des parcs d'activité afin que l'ensemble du territoire bénéficie des services. L'entreprise crée une dynamique économique et sociale du territoire autour de ses parcs d'activité pour qu'ils deviennent des lieux de rassemblement et d'échanges.

L'innovation comme ADN

■ **Dans le patrimoine :** la richesse du patrimoine, incluant également des bureaux, de la logistique, des messageries urbaines et des commerces sur l'ensemble du territoire, offre un champ d'exploration et d'expérimentation très large pour la création de produits ou services à destination des utilisateurs. De même, la variété de la clientèle composée à la fois de grands groupes, de PME, d'artisans, d'industriels ou encore de commerçants permet de travailler sur des projets variés et d'explorer de nombreuses pistes.

■ **Dans l'organisation :** pilotée depuis le siège social parisien, l'innovation est un projet d'entreprise transversal partagé par tous qui bénéficie de l'expertise métier de chacun, pour un déploiement opérationnel agile et rapide. Proudreed mène des ateliers d'innovation avec des collaborateurs de chaque direction pour challenger les projets et les adapter au mieux aux besoins de ses clients. Son souci permanent est d'améliorer l'offre servicielle. Les projets testés d'abord à petite échelle sont ensuite déployés plus largement. Après la digitalisation des baux, l'entreprise s'apprête ainsi à adopter la signature électronique pour les bons de commandes et les contrats de travail. À suivre…

Rémy Saix
Directeur juridique

Signer un bail commercial, une promesse de vente sous seing privé, un mandat de commercialisation ou encore une offre d'acquisition depuis un ordinateur, une tablette ou un smartphone est désormais possible grâce à la signature électronique. L'acte dématérialisé s'imposant de plus en plus, il nous est apparu évident d'intégrer au sein du groupe Proudreed la signature électronique du bail commercial, afin de pouvoir offrir à nos clients un système simple, fiable, et juridiquement valide. C'est notamment notre implantation régionale qui nous a conduits à imaginer avec un partenaire un système digital nous permettant une formalisation rapide des actes locatifs avec nos clients, et principalement ceux éloignés de notre siège parisien. De plus, ce système participe à une politique éco-responsable de diminution de la consommation de papier de notre groupe.

LES FAITS MARQUANTS

2018

INVESTISSEMENT ROMORANTIN

Un sale et lease back d'une usine de 9 000 m² à Romorantin avec la société RASEC.

INVESTISSEMENT XEROX

2 bâtiments d'activité loués **à Xerox** situés à Bourges et Limoges (1 000 et 3 500 m²).

INVESTISSEMENT 53 MILLIONS

D'ACQUISITIONS EN 2018 EN 15 OPÉRATIONS (13 EN RÉGIONS ET 2 EN IDF)

Essentiellement en régions (Reims, Romorantin, Limoges, Bourges, Bourg-en-Bresse, Bayonne, Orthez, Clermont-Ferrand, Saint-Étienne, Valence, Lannion, Rennes) et 2 en IDF (Courtabœuf, Saint-Ouen-l'Aumône)
Essentiellement des bâtiments d'activité (mono ou multilocataires), quelques immeubles de bureaux multilocataires et commerces et/ou retail park.

INVESTISSEMENT HARLEY-DAVIDSON

1 bâtiment de 1 000 m² loué **à Harley-Davidson** à Avignon.

INVESTISSEMENT REIMS

Un portefeuille de 5 bâtiments d'activité (13 000 m²) situé à Reims loué à 95 % à 18 locataires.

DÉVELOPPEMENT

TERRACOTTA

Commercialisation de l'immeuble TerraCotta dans son intégralité à Strasbourg (4 500 m² de bureaux).

ATHÉO/SOCOMEC

Vente en VEFA à Athéo et Socomec (1 200 m² et 1 800 m² de bureaux).

LE THILLAY

Lancement de l'opération le Thillay (5 ha proximité Roissy, lancement du bâtiment 1 de 6 000 m²).

GIGNAC

Lancement des bâtiments B et D (3 500 m² de Mby).

LONGVIC

Livraison des bâtiments A et C (3 600 m² de Mby).

PALAISEAU

Livraison, vente et location du projet de Palaiseau dans son intégralité. Vente du Mby 3 d'Élancourt dans son intégralité, ce qui clôt le développement de ce parc de 11 ha.

DARDILLY

Livraison du bâtiment D (1 000 m² de bâtiment mixte). Lancement en blanc des bâtiments C et N (3 000 m² de bâtiments mixtes).

SAINT PRIEST

Commercialisation du bâtiment E de Saint Priest à des enseignes comme Système U, Engie… ce qui clôt le développement du parc.

AULNAY

Acquisition du site d'Aulnay (3,5 ha de terrain en bordure d'A3) avec développement, à terme, de 4 bâtiments totalisant 16 000 m² d'activités.

LOCATIONS SIGNIFICATIVES

SSI À SAINT-AUBIN

1 621m² de bureaux.

CITÉ CONCEPT À BRUGIÈRES

Un bâtiment d'activité de 2 146 m².

DMA ARMATURES À ABLIS

Un bâtiment d'activité de 2 765 m².

MACIF

1 246m² de bureaux, correspondant au solde du bâtiment Patios du Moulin-à-Vent à Vénissieux.

FOODCHERI À SUCY-EN-BRIE

2 345m² de locaux d'activité, qui y installe sa cuisine centralisée.

TIMELINE PROUDREED

1999 — Acquisition du premier actif (premier m²) à Aubagne

2000 — Acquisition du premier parc d'activité à Choisy-le-Roi

2001 — Création de la Société de Gestion Exclusive du Groupe (FIPAM)

2003 — Création de la première délégation régionale de Bordeaux

2003 — Premier million de m²

2005 — Création de la délégation régionale de Lyon

2005 — Premier Md€ de patrimoine

2006 — Création et dépôt des concepts Multiparcs Mby et Sby

2006 — Deuxième million de m²

LA SUITE AU DOS

TIMELINE PROUDREED

2006
Création de la délégation régionale de Marseille

2006
Développement du premier parc d'activité à Saint-Brice-sous-Forêt

2008
Christophe Le Corre Président de Proudreed

2010
Lancement de la politique de cession d'actifs non stratégiques

2013
Siège social 7 rue de l'Amiral d'Estaing Paris 16e

2016
Vente d'un portefeuille logistique : 130 millions d'€

2017
Création du département Property Management

TO BE CONTINUED

Antoine Laboureur,
Directeur du développement

INTERVIEW

DÉVELOPPEMENT & PERSPECTIVES

Première foncière privée de France spécialisée dans les locaux d'activité, Proudreed privilégie les rendements de long terme aux dépens des bénéfices immédiats. Rencontre avec Antoine Laboureur, directeur du développement.

Pouvez-vous présenter Proudreed par l'exemple ? Y a-t-il une de vos réalisations qui soit révélatrice de l'ensemble de votre travail ?

Le 14 décembre dernier, nous avons acquis trois hectares et demi de terrain à Aulnay Sous-Bois, nous comptons y développer 16 000 m² de bâti soit 45 % de la surface totale. Un autre acteur de l'immobilier aurait certainement construit 60 % du terrain pour le rendre le plus rentable possible. Au total, cela représente un investissement de 20 millions d'euros pour le groupe et les premiers bâtiments devraient être livrés à l'automne 2019.

Pourquoi choisissez-vous volontairement de ne pas construire autant que vous pourriez le faire ?

Nous avons une vision long terme qui nous différencie de nos concurrents. Nous construisons toujours avec une densité entre 40 et 45 %, parce que nous savons que l'espace qui ne sera pas construit pourra être aménagé pour bien vivre. Ce sera une vraie valeur ajoutée pour les futurs occupants : il facilitera la circulation, le stationnement et également les manœuvres des poids lourds ! Nous construisons des bâtiments d'une surface unitaire de 4 500 m² divisibles en local de 300m² pouvant ainsi accueillir une quinzaine d'entreprises.
Nous proposons aux collectivités d'aménager des lieux où les occupants se sentiront bien. Bien sûr, il ne s'agit pas d'une démarche purement philanthropique : lorsque les locataires se sentent bien sur leur lieu de travail, ils ont envie d'y rester, et donc de continuer à verser des loyers !

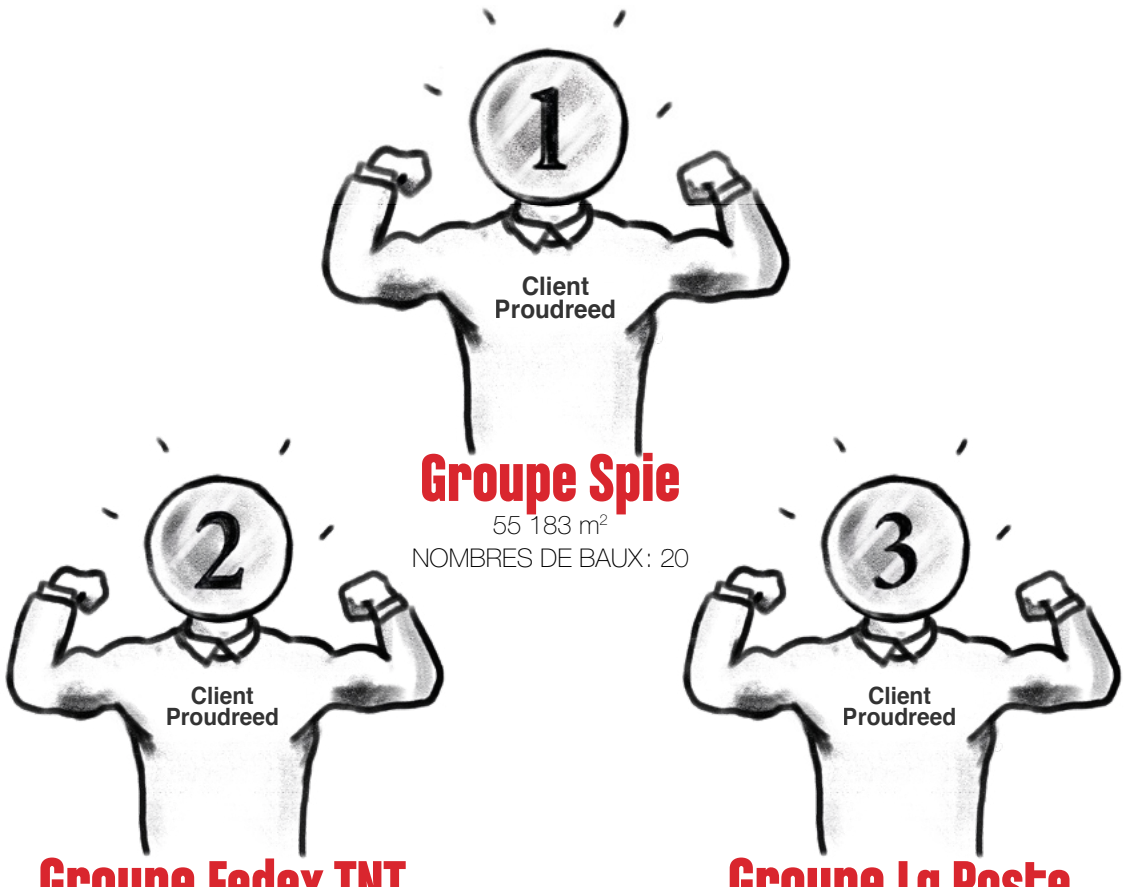
Cette vision de long terme a-t-elle des conséquences dans la réalisation de vos constructions ?

De manière très pragmatique elle a effectivement une incidence sur la manière dont nous construisons nos bâtiments: il est impensable d'espérer rogner sur la qualité des matériaux. Puisque nous avons le projet de faire durer ces bâtiments longtemps, autant qu'ils soient le plus pérenne possible ! Il est aussi impératif d'imaginer à quoi les lieux de travail vont pouvoir ressembler dans les années à venir. Proudreed mène une réflexion prospective sur le devenir de ses parcs d'activité à horizon 2030 afin de proposer à ses clients une expérience unique et positive. La conception de ces parcs innovants devra s'inscrire dans la durée et placer l'occupant au centre des préoccupations.

Comment une société comme la vôtre peut-elle se développer ?

Nous faisons fructifier notre portefeuille de clients : nous avons plus d'un millier de locataires et certains souhaitent nous confier le développement de leur projet immobilier. Notre priorité reste de développer nos activités dans toutes les régions de France. Nous favorisons les territoires dans lesquels nous sommes encore peu présents comme Marseille ou Bordeaux. Enfin, nous continuons d'étudier les possibilités en Île-de-France, même s'il s'agit d'une zone difficile avec un marché beaucoup plus spéculatif. Nous pouvons cependant nous prévaloir de mener déjà plusieurs opérations à Aulnay-sous-Bois, Palaiseau, Roissy-en-France et le Thillay !

TOP 10 DE NOS CLIENTS



1 Groupe Spie
55 183 m²
NOMBRES DE BAUX : 20

2 Groupe Fedex TNT
52 966 m²
NOMBRES DE BAUX : 13

3 Groupe La Poste
33 373 m²
NOMBRES DE BAUX : 18

4 Groupe Crédit Agricole
29 586 m²
NOMBRES DE BAUX : 5

5 Cerp
28 524 m²
NOMBRES DE BAUX : 8

6 Snef
25 914 m²
NOMBRES DE BAUX : 13

7 Groupe KingFisher
25 602 m²
NOMBRES DE BAUX : 2

8 GLS France
22 233 m²
NOMBRES DE BAUX : 8

9 Rexel
19 825 m²
NOMBRES DE BAUX : 15

10 Pôle Emploi
5 648 m²
NOMBRES DE BAUX : 4

Total général
298 853 m²
NOMBRES DE BAUX : 106

LE COWORKING VU PAR PROUDREED

Difficile de passer à côté de ce mouvement qui bouleverse actuellement les organisations du travail et surtout qui remet en cause le modèle classique du bureau. Proudreed attache beaucoup d'importance à être en phase avec les attentes du marché et de ses clients : dont acte !

Bien plus qu'une tendance : une petite révolution. Multiplication par 10 en 5 ans du nombre d'espaces de coworking, près de 700 espaces dédiés dans toute la France, arrivée et multiplication des implantations pour les *pure players* et les géants du secteur tels que WEWORK, SPACES ou bien encore KWERK… oubliés depuis longtemps les premiers commentaires des professionnels un peu frileux disant que le modèle ne prendrait jamais sur le territoire. On est bien au début d'une mutation du modèle tertiaire… ou pas.

Un modèle adapté au développement des territoires

En 2018, le volume de bureaux absorbé par le coworking en Île-de-France a dépassé les 120 000 m². Cette densification révèle aussi que les process et les attentes des entreprises et des salariés ont évolué. Mais c'est surtout l'émergence d'un rapport renouvelé au travail et aux lieux d'activité. Le modèle n'est plus celui des premiers pas avec des loyers peu chers, des gens « cools » et de la bière « gratis ». La vraie force du concept (et des produits), c'est l'esprit du lieu et surtout la communauté que ces espaces génèrent. Proudreed, qui a toujours eu le souci d'être proche de ses clients, à la fois sur le territoire, mais aussi sur les offres mises à leur disposition, est très à l'écoute des pratiques collaboratives, et plus encore au développement de communautés. La nature des parcs d'activité de Proudreed s'y prête particulièrement bien. Et cette nouvelle offre aurait vraiment du sens en régions, où ces tiers lieux peuvent participer à la dynamisation de l'activité locale. Voilà pourquoi Proudreed a entamé une profonde réflexion autour du développement de modules de coworking à taille variable en fonction du potentiel du bassin d'implantation.

Contribuer à créer une nouvelle offre et de nouveaux services

Cette évolution est déjà en réflexion pour la plupart des Parcs Proudreed. La mutualisation des services et des frais liés aux bureaux professionnels est dans l'air du temps. Maintenant il semble évident que le modèle de centre ville avec des milliers de clients potentiels et journaliers n'est pas celui d'un site en périphérie urbaine. Voilà pourquoi il est si enthousiasmant de travailler à faire émerger un modèle collaboratif innovant, adapté à son environnement économique, qui soit à la fois pertinent pour nos clients et viable économiquement.

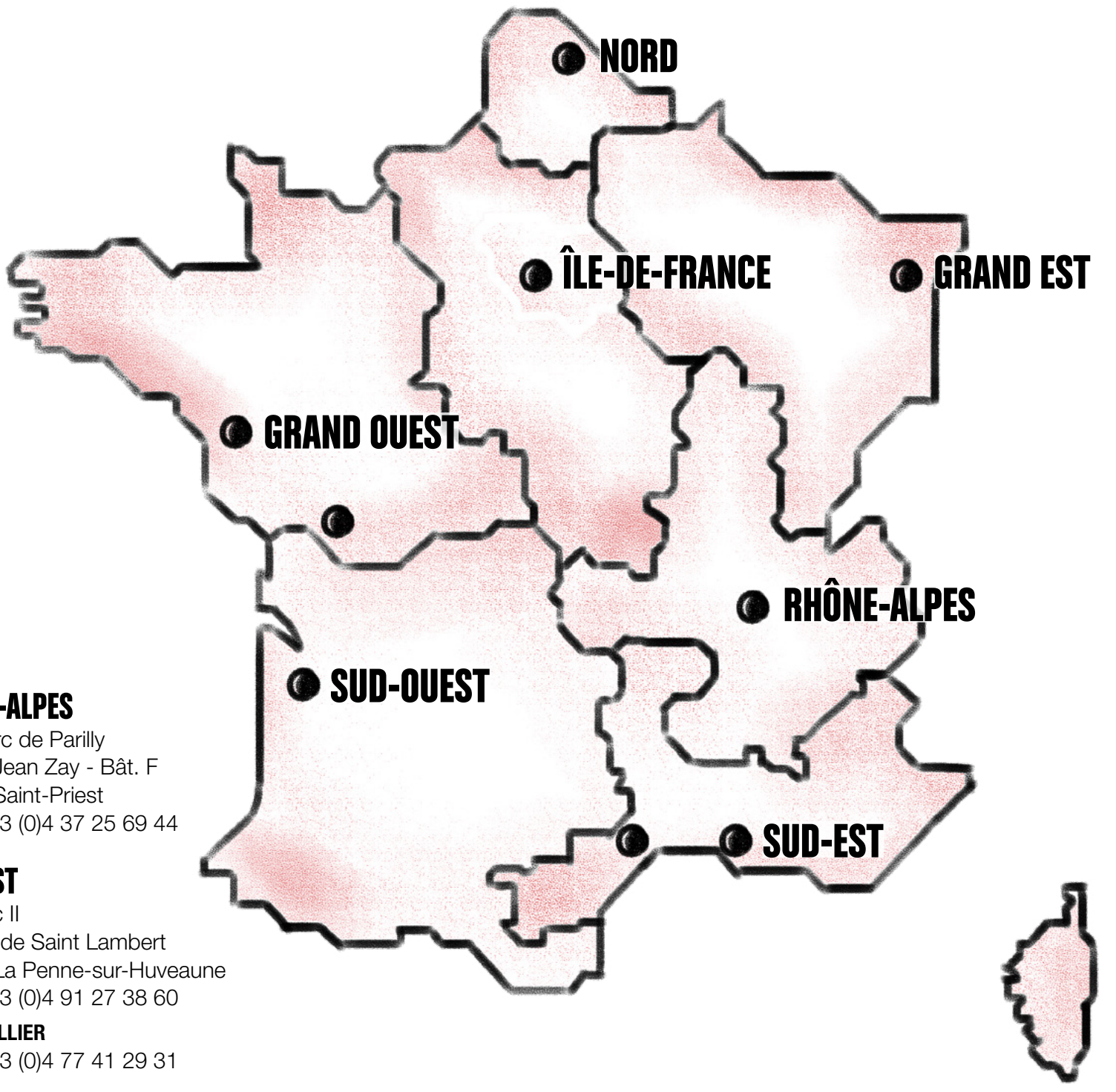
Michel Corboeuf
Directeur technique

Autant l'adaptation de locaux de bureaux au coworking est aisée avec quelques aménagements, autant celle des locaux d'activité qui forment une part importante du parc de Proudreed est plus problématique. Dans ceux-ci, la part activité (stock, atelier) est combinée à une petite partie de bureaux (en général 20 % de la surface totale).

Proudreed réfléchit à l'adaptation de modules où la partie activité pourrait être partagée aussi bien que les bureaux. Des espaces de grande hauteur (env. 6,50 m), bien éclairés et fournis en énergies, où des « start-up » démarrent un projet avec des maquettes ou des prototypes, où un artisan s'installe pour une commande spécifique… Les exemples peuvent être nombreux. Une sorte de « loft » de la création, de l'artisanat !

Dans le même ordre d'idée, le ratio de 20 % évoqué plus haut est sans cesse mis à mal par des besoins spécifiques : là également, Proudreed cherche une réponse et a lancé un concours d'architectes pour trouver le meilleur module tertiaire en accompagnement des volumes d'activité, avec la modularité *ad hoc*.

LES ÉQUIPES PROUDREED EN RÉGION



ÎLE-DE-FRANCE
7 rue de l'Amiral d'Estaing
75116 Paris
Tél. : +33 (0)1 44 40 30 50

GRAND OUEST
Bois de la Noue
44360 Saint-Étienne
de Montluc
Tél. : +33 (0)2 51 79 79 41

POITIERS
Tél. +33(0)5 49 60 39 39

SUD-OUEST
Parc d'activité des Lacs
22 rue Saint-Exupéry
33290 Blanquefort
Tél. : +33 (0)5 56 95 59 31

NORD
Tour Mercure
445 bd Gambetta
59200 Tourcoing
Tél. : +33 (0)3 28 35 07 01

GRAND EST
Parc des Forges - Bât. 52
21 rue Jacobi-Netter - CS 60005
67087 Strasbourg cedex 2
Tél. : +33 (0)3 90 41 44 00

RHÔNE-ALPES
Multiparc de Parilly
50 rue Jean Zay - Bât. F
69800 Saint-Priest
Tél. : +33 (0)4 37 25 69 44

SUD-EST
Actiparc II
chemin de Saint Lambert
13821 La Penne-sur-Huveaune
Tél. : +33 (0)4 91 27 38 60

MONTPELLIER
Tél. : +33 (0)4 77 41 29 31

CHIFFRES CLÉS 2018

« Nos performances se construisent grâce à l'implication quotidienne de nos équipes et à la confiance que nous accordent nos clients et nos partenaires financiers.»

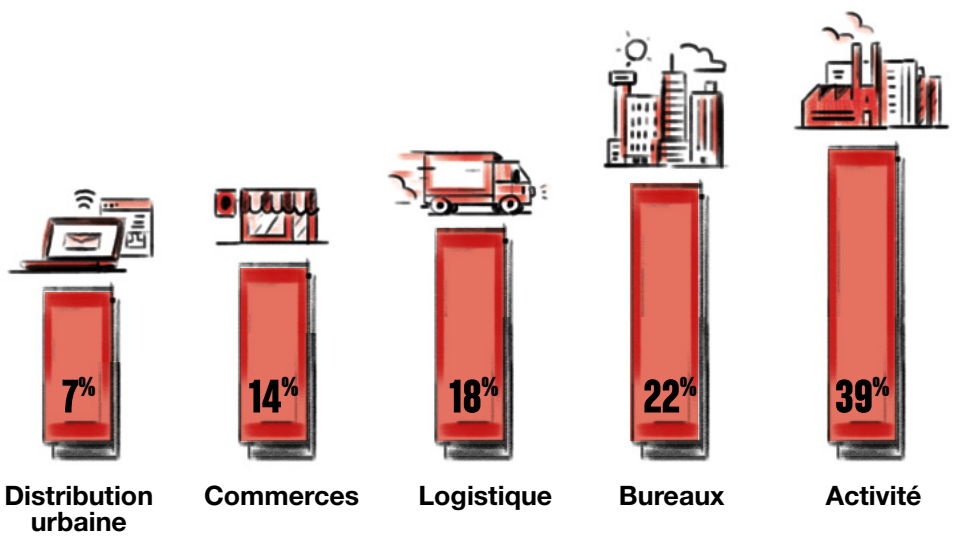
Alexis Guetin,
Directeur administratif et financier

Les nouveaux Financements

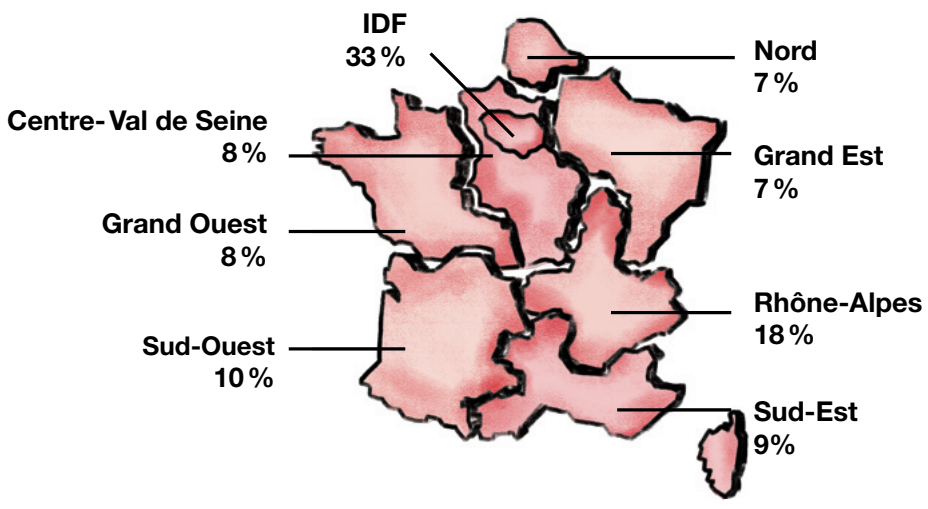
En 2018, Proudreed a mis en place pour 202 millions d'euros de financements

RÉPARTITION DU PATRIMOINE

Répartition des loyers par type d'actifs

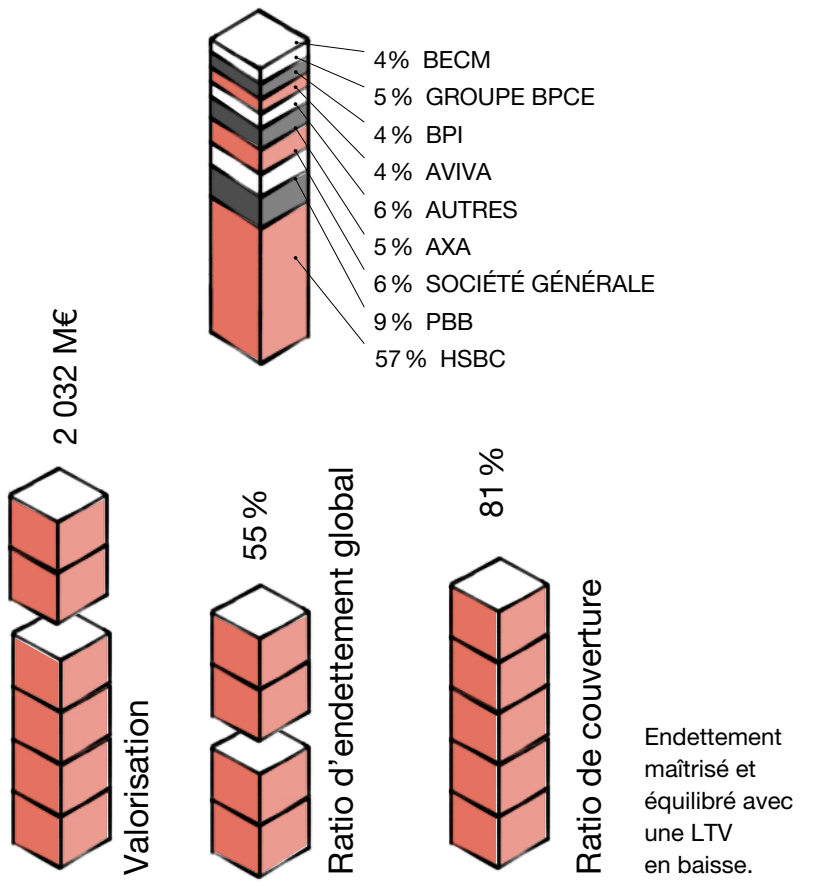


Répartition des loyers par zone géographique



Répartition de l'endettement par Financement

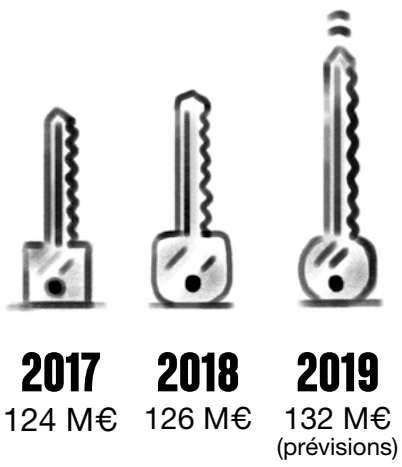
Proudreed poursuit sa stratégie de diversification de ses partenaires financiers et types de financement



Une couverture du risque de taux optimisée

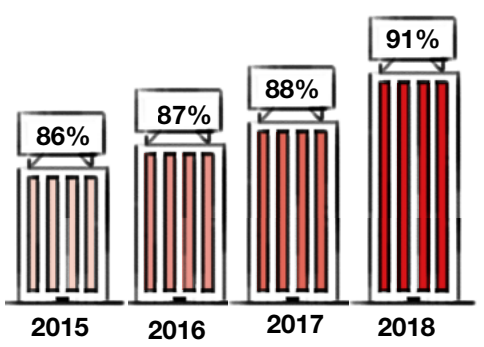
Sécurisation du risque de taux grâce à une politique de couverture très prudente, 81 % de l'encours financier est sécurisé par des instruments financiers

Loyers bruts



2017 124 M€
2018 126 M€
2019 132 M€ (prévisions)

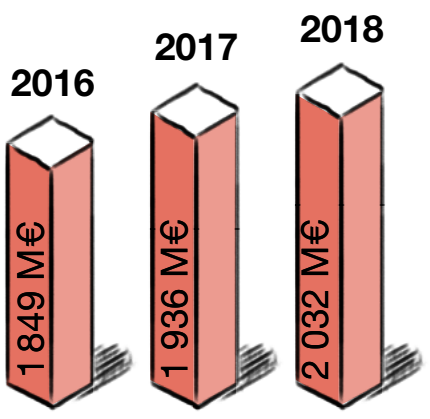
Taux d'occupation financier



Un fort accroissement de la profitabilité de l'entreprise grâce à l'augmentation du taux d'occupation (91 %)

VALEUR DU PATRIMOINE

Le portefeuille de Proudreed comprend 573 actifs très diversifiés, représentant plus de 2 millions de m² au total. Il est important d'associer à ces chiffres le nombre de clients, eux aussi très diversifiés. Ils sont ainsi plus de 1 200 pour plus de 1 500 baux et peuvent louer un espace allant de 50 à 35 000 m²



Hors droits

UNE VISION NATIONALE, UN ANCRAGE LOCAL

François Berger
Co-directeur de l'Asset Management

Des locaux d'activité, des bureaux, des logements, une messagerie (Chronopost), les archives de l'hôpital universitaire, un McDonald's, un Grand Frais, une aire de lavage. *« Notre grande fierté sur l'opération emblématique du Parc des Forges à Strasbourg, c'est la mixité des locaux présentés », se félicite Didier Pendeliau, co-directeur de l'Asset Management chez Proudreed. Il nous reste encore un chantier majeur : construire un nouvel immeuble de 4 700 m², le plus grand bâtiment que nous n'ayons jamais construit ».*

« Notre grande fierté sur l'opération emblématique du Parc des Forges à Strasbourg, c'est la mixité des locaux présentés »

D'ores et déjà, 2 000 personnes vont et viennent chaque jour dans ce secteur désormais considéré comme un quartier strasbourgeois à part entière à seulement 5 minutes de la Cathédrale et de la gare TGV. *« Le Parc des Forges, poursuit Didier Pendeliau, c'est la requalification de 26 hectares de friches industrielles obsolètes, c'est beaucoup plus qu'une opération de développement, c'est une opération d'urbanisme ! »*. Une vitrine qui illustre parfaitement la mixité des savoir-faire de la foncière et son positionnement singulier.

Une vision long terme

« Lorsque nous achetons un terrain, nous cherchons à le développer, à y construire les bâtiments que nous louerons, à les valoriser et les garder en patrimoine, explique Didier Pendeliau. Nous ne nous fixons aucune hypothèse de sortie ! ». Du temps, il fallait effectivement en avoir devant soi pour investir les terrains désaffectés de l'usine Strafor à Strasbourg en 2005 et imaginer leur redonner vie. *« À l'époque, le site était vide, complètement mort. Nous avons démoli, dépollué, cédé des terrains, réhabilité, reconstruit quasiment 100 000 m² de bâtiments ! »*

Des liens précieux avec le tissu local

Impossible évidemment de mener à bien un projet d'une telle ampleur sans s'appuyer sur des partenariats locaux solides noués en amont. *« Très sensibles à notre politique de conservation des bâtiments, les élus nous proposent régulièrement des terrains à développer, reprend François Berger. À Strasbourg comme ailleurs, nous sommes en relation permanente avec les comités d'agglomération, les mairies, les services économiques... »*. Des échanges fortement facilités par la présence de sept délégations régionales – une vingtaine de personnes sur l'ensemble du territoire, chargées de renforcer les liens avec le tissu économique local et de valider le marché locatif.

Didier Pendeliau
Co-directeur de l'Asset Management

Un impératif de rentabilité

Durablement positionné en province - 65% du patrimoine y est situé, Proudreed a fait de son ancrage local une force aussi financière. *« À l'instar de Strasbourg, nous sélectionnons les métropoles régionales dotées de zones d'activité où nous détectons un marché locatif pérenne, permettant d'atteindre notre objectif de 8 % de rentabilité, calcule François Berger. En région, les marchés immobiliers sont moins fluctuants qu'à Paris et les loyers plus stables sur la durée »*. Une stratégie qui n'empêche pas pour autant la foncière de saisir les opportunités qui se présentent. Sa prochaine opération phare est d'ailleurs située à Aulnay-sous-Bois en Seine-Saint-Denis.

INTERVIEW FOODCHÉRI

UNE START-UP CHEZ PROUDREED

Rencontre avec Julia Vernin, directrice des opérations chez FoodChéri

Il y a quatre ans, en avril 2015, la jeune société FoodChéri débarquait sur le marché de la restauration en ligne. À la marque « d'origine », qui ne livre à la commande qu'à Paris et Lyon, est venu s'ajouter Seazon, un service de livraison de repas par abonnement dans toute la France. La société déménagera sous peu dans le Val-de-Marne, dans une zone d'activité siglée Proudreed !

« FoodChéri et Seazon ont des exigences de qualité très fortes », explique Julia Vernin, la directrice des opérations. Pour se démarquer dans ce milieu très concurrentiel, la société choisit de proposer des produits certifiés bio, provenant autant que possible directement des producteurs. Au total, 30 000 repas par semaine sortent des cuisines pour être expédiés dans toute la France.

Le futur local de Sucy-en-Brie condense toutes les commodités possibles : *« Nous disposerons de 2 500 m² tout en restant proches de Paris, continue Julia Vernin. Nous serons installés dans une zone industrielle, ce qui ne nous posera plus aucun problème avec le voisinage ou avec les horaires de travail parfois décalés ! »*

La localisation des nouveaux locaux ne suffit pas à justifier le déménagement ! La directrice des opérations apprécie également la souplesse dont font preuve les équipes de Proudreed : *« Ils sont exigeants sur la qualité du programme immobilier, ce qui est très appréciable. Ils ont été particulièrement réactifs pour l'installation de la fibre optique, ils ont pris en main très rapidement les soucis d'assainissement que nous avons rencontrés… Ils ont d'ailleurs fait preuve de beaucoup de souplesse, en acceptant de changer leur plan initial de rénovation qui ne correspondait pas à nos besoins ! Comme les aménagements que nous demandions étaient moins onéreux, ils ont pensé à allouer le budget restant à des aménagements qui nous sont très utiles : des portes de livraison roulantes, un éclairage extérieur… Ils sont très pragmatiques ! »*

Julia Vernin apprécie aussi particulièrement les relations directes que FoodChéri a nouées avec Proudreed : *« Nos interlocuteurs sont toujours les mêmes, et j'ai leur numéro de portable ! »* s'enthousiasme-t-elle. De quoi envisager sereinement l'avenir : *« L'entreprise à côté de notre local s'en ira dans deux ans. Nous avons déjà la possibilité de doubler la taille de notre site si la croissance est au rendez-vous : cette option est même incluse dans notre bail… »*

INTERVIEW
GRAND TÉMOIN

Gare de Tourcoing

Olivier Candelier est Maire adjoint à l'économie, l'emploi et l'insertion, à la mairie de Tourcoing.

Dans le cadre de la politique de développement économique du territoire, qu'attendez-vous des opérateurs privés ?

En tant qu'élus, nous sommes régulièrement sollicités par des acteurs du privé telles des foncières. Trop souvent, nos interlocuteurs se cantonnent à la demande du permis de construire, à l'aspect technique du projet en se limitant à indiquer la surface, le prix ou le nombre de parkings. Or, pour mettre en place une collaboration efficace, nous avons besoin de comprendre aussi les spécificités de chacun afin de les situer dans l'environnement concurrentiel. Bien sûr, nous sommes amenés à collaborer, mais nos deux mondes se connaissent mal. Le privé sous-estime généralement la force de frappe du public…

Qu'est-ce qui fait la différence entre les opérateurs ?

L'important pour nous, c'est d'avoir des interlocuteurs qui comprennent la spécificité de nos territoires et cherchent à optimiser les investissements sur le long terme. Entre un acteur qui développe une vision à long terme du périmètre où il s'implante et un promoteur ou un marchand de biens qui revend au plus vite à un opérateur avec qui nous n'avons pas de lien privilégié, nous n'hésitons pas une seconde : nous préférons l'acteur patrimonial qui s'implique dans le territoire. Ce qui est capital, c'est d'échanger en amont du projet. De nous assurer que notre interlocuteur tienne compte des spécificités architecturales, de l'exigence du marché et de la configuration des bâtiments dans sa stratégie d'implantation. Ce qui retient notre attention, ce sont les éléments différenciants pour être le plus attractif possible par rapport aux acteurs économiques.

« L'offre tertiaire doit être évolutive pour accompagner les entreprises, récemment installées, dans leur croissance »

Quel type d'offre tertiaire privilégier pour accroître l'attractivité du territoire ?

Outre l'accessibilité (proximité des transports, stationnement…), il est essentiel que les projets intègrent en amont la notion primordiale aujourd'hui de bien-être au travail. Les bureaux, les locaux d'activité ce sont avant tout des lieux de vie. Pour que les salariés ou les collaborateurs s'y sentent bien et restent sur le territoire, il faut penser aussi aux restaurants, aux écoles, aux crèches et aux activités sportives dans un périmètre raisonnable. Il faut que les entreprises qui s'installent dans les nouveaux bâtiments puissent se projeter à moyen terme. L'offre tertiaire doit être évolutive pour les accompagner dans leur croissance. Il faut développer une agilité à fournir une surface complémentaire. Et savoir aussi aller au-delà de la dimension immobilière.

Une illustration concrète ?

Proudreed, acteur engagé sur le territoire, va participer à une action d'envergure sur l'emploi. La foncière met à disposition 350 mètres carrés dans la Tour Mercure pour l'accueil de demandeurs d'emplois séniors de plus de 45 ans. En contrepartie, la municipalité s'engage à faire venir des entreprises auprès des demandeurs d'emplois et à dispenser des modules de formation. Des stagiaires, aux intervenants, en passant par les formateurs, tous pourront découvrir un lieu où installer leur entreprise demain. L'opération Peps - plein emploi senior démarre mi-avril. Elle vise à remettre au travail une centaine de candidats de plus de 45 ans. Au terme de la dernière session, 83 % des participants avaient retrouvé un emploi. Un taux de transformation exceptionnel !

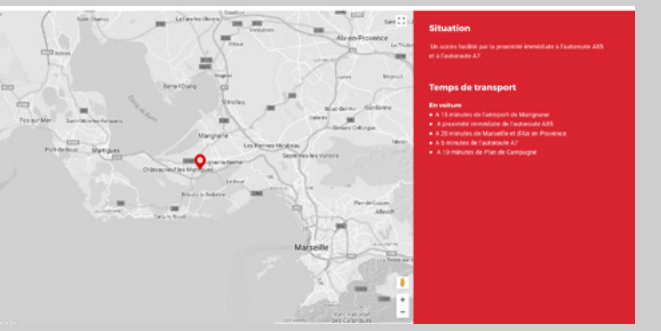
DES CONCEPTS DE PARCS D'ACTIVITÉ INNOVANTS

Mby PROUDREED

Concept innovant qui permet aux TPE et aux PME d'accéder à des locaux modulaires qui allient en un seul lieu, tous les espaces nécessaires : 80 % d'activités, 20 % de bureaux au RDC et/ou en mezzanine) dans des bâtiments à partir de 300 m².

Sby PROUDREED

Nouveau concept haut-de-gamme de bâtiments multi-cibles mettant à disposition des utilisateurs des surfaces de 100 à 150 m² qui permettent l'installation de show-room, bureaux, ateliers, mini-commerces.

Multiparcs.com

Visitez le site Multiparcs by Proudreed