

## Edito



**Parce que la performance d'une entreprise repose essentiellement sur les compétences humaines**, un projet de relocalisation ou de ré-aménagement ne peut pas être une simple question de m2. Il s'agit d'un véritable projet d'entreprise : l'immobilier étant un outil au service de la stratégie, les aspects humains doivent être au cœur des préoccupations.

### L'espace de travail doit être le reflet de l'organisation interne et managériale de l'entreprise.

Si celle-ci répond à des principes collaboratifs, il est nécessaire d'apporter des solutions apportant flexibilité et souplesse. Ces éléments doivent être intégrés dès le démarrage d'un projet dans le prolongement naturel des enjeux liés à cette nécessité de faire évoluer ces installations immobilières.

### Les locaux d'une entreprise sont souvent représentatifs de son identité, ils influent sur la motivation et le sentiment d'appartenance de chacun.

Un déménagement constitue un gros changement pour les salariés et peut être un vecteur d'anxiété. Là encore, la prise en compte du facteur humain est indispensable pour la réussite du projet. Il est donc nécessaire de donner un sens managérial et humain afin de communiquer auprès des équipes et transformer cet événement en opportunité, en fédérant l'entreprise autour d'un projet commun.

**Ainsi, ne pas prendre en compte le facteur humain dans un projet immobilier, c'est prendre un risque pour l'entreprise.** De plus en plus de sociétés partagent ce point de vue et demandent un accompagnement sur ces aspects : notre équipe s'agrandit donc en conséquence, pour répondre à cette demande.

Mais une fois l'aspect humain pris en compte... il reste encore de nombreux aspects opérationnels à gérer pour réaliser avec succès un projet immobilier.

**Bonne lecture !**



Alexis Motte, Président

## Les dirigeants de Mobilitis



Alexis Motte



Pierre-André  
d'Ornano



Fabien  
Rémusat

## Sommaire

- **Témoignage d'une opération immobilière réussie : un projet global d'accompagnement de relocalisation**  
Interview de Benoit DERRÉAL, Operations Director chez RSA Global
- **Les avantages à travailler avec un contractant général pour vos aménagements d'espaces tertiaires**  
Interview de Frédéric Stoppa - Directeur Général de MEG, structure contractant général du groupe Mobilitis
- **Le marché de l'immobilier d'entreprise en 2010 :**  
Un marché toujours plus favorable aux utilisateurs
- **Réconcilier l'économique et l'humain**

## Actualités



### Visite de site

**Mobilitis organise régulièrement des visites de sites** pour les entreprises désireuses de mieux appréhender ce qui se fait en matière d'aménagement d'espaces de travail.

La prochaine visite de site aura lieu au sein des locaux d'IBM (44 000 m2).

N'hésitez pas à nous solliciter si vous êtes intéressés par une visite de siège social.



### Événements

**Mobilitis était présent sur le SISEG, salon de l'environnement de travail, les 16, 17 et 18 mars 2010.**

Cette rencontre avec les responsables des services généraux a permis d'échanger sur les sujets d'immobilier d'entreprise et plus particulièrement de

## Quelques récentes signatures

**France Télévisions**  
Replanning de 3000 postes



**Laser Cofinoga**  
Relocalisation du nouveau siège social – 550 postes



**Ingénico**  
Relocalisation du nouveau siège social – 500 postes



**DB Appareil**  
Relocalisation du nouveau siège social – travaux en mode contractant général – 400 postes



**Université Paris 8**  
Schéma directeur immobilier



l'espace de travail.

## Témoignage



### Témoignage d'une opération immobilière réussie :

**UN PROJET GLOBAL D'ACCOMPAGNEMENT DE RELOCALISATION**  
*Interview de Benoît DERRÉAL, Operations Director chez RSA Global*

Benoît Derréal a piloté le projet immobilier chez RSA (secteur assurances) et répond aux questions de Mobilitis, tout juste quatre mois après le déménagement des équipes sur le nouveau site (Le Louvre des Entreprises, 1250 m<sup>2</sup>).

**Mobilitis : Pourriez-vous rappeler le contexte dans lequel se trouvait RSA fin 2008 ?**

B.D : RSA était localisé au square Edouard VII, dans le 9ème arrondissement de Paris. Nous disposions de 650 m<sup>2</sup> : nos locaux ne répondaient plus à nos objectifs de croissance. Par ailleurs, le bail arrivait à échéance. Nous avons donc entrepris une recherche immobilière. A mon sens, la gestion d'un projet immobilier est un véritable savoir-faire que nous n'avions pas en interne. Par conséquent nous avons naturellement souhaité faire appel à un prestataire externe.

**Mobilitis : Et comment avez-vous fait votre choix parmi les nombreux acteurs du marché immobilier ?**

B.D : Deux raisons majeures ont guidé notre choix. Tout d'abord, nous étions assez réticents face au mode de rémunération de nombreux acteurs du marché d'immobilier d'entreprise. Le fait d'être rémunéré à la fois par le bailleur et le preneur nous laissait entrevoir un conflit d'intérêt majeur.

Nous cherchions donc un prestataire indépendant, ne commercialisant aucun immeuble. Par ailleurs, je pense qu'un projet immobilier n'est pas qu'une simple question de m<sup>2</sup> : il faut savoir comment occuper au mieux l'espace !

Mobilitis nous a donc beaucoup aidés dans cette approche.

**Mobilitis : Concrètement, quel a été le résultat ?**

B.D : Après avoir rédigé le cahier des charges de la recherche suite à l'étude de nos besoins, Mobilitis a retenu 3 sites et nous a accompagnés dans les négociations. Le résultat : une économie de 19% par rapport aux conditions de présentation du bien que nous visions et une renégociation des conditions de sortie pour le futur, ce qui nous permet d'en provisionner le montant.

La deuxième étape de ce projet immobilier - et non des moindres - consistait à emménager le plus rapidement possible afin de ne pas perdre les bénéfices de la première. En effet, le moindre dérapage aurait entraîné des pénalités de retard importantes. Nous avons donc opté pour une solution clé en main, c'est-à-dire un engagement contractuel sur les prix, le délai et la qualité (travaux et acquisition du mobilier). Mobilitis nous a donc accompagnés tout au long du projet d'aménagement, depuis la phase de conception, jusqu'au transfert des équipes sur le nouveau site. Les travaux ont été réalisés en 9 semaines, le résultat est tout à fait à la hauteur de nos attentes.



## Avantages

### Les avantages à travailler avec un contractant général pour vos aménagements d'espaces tertiaires

**Interview de Frédéric Stoppa**

*Directeur Général de MEG, structure contractant général du groupe Mobilitis*

**Vous avez un projet de réaménagement de votre espace de travail et vous avez fait un appel d'offre pour superviser les travaux.** C'est à ce moment que vous avez reçu une réponse de la part d'un contractant général. Même si vous aviez déjà entendu ce terme, vous ne saviez pas exactement ce qu'il recouvrait...

Grâce à Mobilitis, vous allez enfin tout savoir sur le contractant général et comprendre les avantages de cette solution clé en main.

**Tout d'abord, pouvez-vous nous donner une définition simple de « contractant général » ?**

FS : Le contractant général prend en charge l'ensemble des études et la réalisation des travaux d'aménagement des espaces de travail. Il s'engage donc contractuellement sur un délai, un budget et un niveau de qualité.

En résumé, il s'agit d'une solution clé en main, avec un interlocuteur unique.



### Mais quelle est la différence avec la maîtrise d'œuvre ?

FS : Le maître d'œuvre ne s'engage pas contractuellement sur un résultat : il a une obligation de moyen uniquement. Par conséquent il ne s'engage pas sur un budget : il réalise une estimation financière. Les coûts ne sont donc pas maîtrisés en totalité. Il en va de même pour le planning : celui donné par le maître d'œuvre est prévisionnel et la gestion des aléas reste du domaine du donneur d'ordre.

### Dans quelle situation faut-il privilégier le contractant général par rapport au maître d'œuvre ?

FS : Le principal facteur qui va conduire un client à opter pour le contractant général est le temps.

La maîtrise d'œuvre, avec le processus d'appel d'offre, est beaucoup plus consommatrice de temps et demande une grande implication du maître d'ouvrage.

Le montage sous forme de maîtrise d'œuvre nécessite également d'avoir une ressource interne dédiée.

Par exemple, dans une situation où une entreprise intègre de nouveaux locaux, elle souhaitera éviter les pénalités de retard. Ou encore si elle entreprend des travaux sur site, elle optera pour des travaux en contractant général, afin de limiter les nuisances dans le temps.

### Donc si je résume : travailler avec un contractant général, c'est une garantie de sécurité ?

FS : Précisons. J'ajouterai également que nous (Meg) travaillons régulièrement avec un réseau d'entreprises partenaires dont les compétences ont déjà été éprouvées depuis de nombreuses années, ce qui est un gage de qualité.

## Le marché



## Le marché de l'immobilier d'entreprise en 2010 :

### Un marché toujours plus favorable aux utilisateurs

Fabien Rémusat, Directeur Général de Mobilitis

Après trois trimestres de baisse de l'ICC, celui-ci semble se stabiliser pour même repartir à la hausse (+ 0,33% entre le 3ème et le 4ème trimestre 2009) : une tendance qui va probablement se confirmer au cours des prochains trimestres.

En outre, les loyers acquittés par les entreprises se retrouvent le plus souvent en complet décalage avec les valeurs du marché pratiquées aujourd'hui.

En 2010, dans un contexte encore et toujours favorable aux utilisateurs, il sera plus que jamais le moment d'agir pour les entreprises.

### L'objectif de l'indicateur Delta

Conçu et développé par Mobilitis, l'indicateur Delta permet de déterminer l'écart entre le loyer initial, inscrit au bail à sa date de signature et ce même loyer indexé selon la progression de l'Indice du Coût de la Construction (ICC) et de mesurer si cet écart atteint ou dépasse 25%. Si c'est effectivement le cas, l'article L 145-39 du Code du commerce prévoit sa révision sur la base de la valeur locative du marché.

L'indicateur Delta permet également de comparer ces valeurs (initiales et indexées, pour chaque période de prise à bail, allant de 2000 à 2009) avec les valeurs moyennes de marché constatées. Dans ce cas, c'est l'article L 145-38 qui prévoit une révision triennale. L'indicateur Delta constitue donc un véritable outil d'évaluation du loyer pour les entreprises.

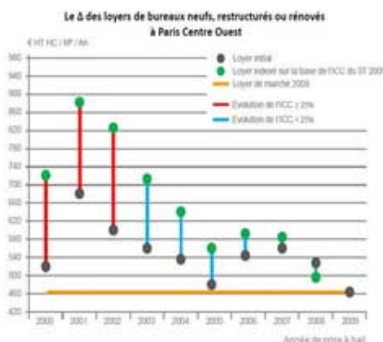
### 2010 : une fin de période triennale charnière pour négocier...

Par ailleurs, pour les baux conclus en 2004 ou 2007, la fin de période triennale interviendra en 2010. L'écart entre le loyer initial et le loyer indexé pour ces années de prise à bail sont en-dessous de 25% mais les valeurs restent très supérieures aux valeurs moyennes constatées aujourd'hui.

Ce peut être l'occasion pour l'occupant de négocier, dans le cadre d'une révision triennale ou dans un cadre amiable, un nouveau loyer avec son bailleur, ou encore d'envisager la prise en charge des travaux d'aménagement, pour améliorer le confort des salariés ou encore pour une mise aux normes environnementales de l'immeuble, à l'heure où les mesures gouvernementales issues du Grenelle de l'environnement deviennent de plus en plus exigeantes. Le risque étant, pour le bailleur, si la négociation n'aboutit pas, de voir son locataire dénoncer son bail.

### ...ou pour envisager un déménagement

Donc si la négociation avec le bailleur n'est pas envisageable ou encore si l'entreprise souhaite simplement changer de locaux pour des raisons stratégiques, il reste la possibilité d'envisager un déménagement, en optant pour une implantation plus rationnelle, moins coûteuse et répondant à la stratégie de l'entreprise, en profitant ainsi de l'ensemble des opportunités offertes par le marché. En effet, d'un côté, l'offre immédiate a augmenté de 32% fin 2009 par rapport à l'année précédente pour atteindre



plus de 4 millions de m2 en Ile-de-France (Source Immostat / IPD) et l'offre livrée neuve et en cours de livraison représente environ 1,5 millions de m2 (source CAPEM). Avec 1,8 millions de m2 consommés en 2009, ce décalage entre l'offre et la demande n'est pas sans effet sur les loyers qui s'inscrivent nettement en baisse.

De l'autre côté, la baisse des mises en chantier pourrait entraîner une raréfaction des programmes de qualité à horizon 2 ans. Peu d'immeubles répondent à la fois aux besoins des entreprises et aux exigences du Grenelle de l'environnement. C'est donc en 2010 que les utilisateurs doivent réfléchir à l'opportunité de se positionner sur les programmes neufs.

#### **Méthodologie – calcul de l'indicateur Delta**

Etudié pour les années 2000 à 2009, l'indicateur Delta a été calculé à partir d'un échantillon de transactions réelles supérieures à 1000 m2, effectuées au cours de la dernière période étudiée, sur des locaux neufs, restructurés ou rénovés. Les zones étudiées concernent différents secteurs sur l'ensemble de Paris, La Défense et la première couronne autour de Paris.

Pour rappel : Selon une pratique conventionnelle, la plupart des loyers sont indexés sur l'indice INSEE du Coût de la Construction.

Depuis 2000, la progression annuelle de cet indice a régulièrement dépassé les 5% pour un total cumulé de près de 37,4% entre le troisième trimestre 2000 et le troisième trimestre 2009, même si depuis le 3ème trimestre 2008, l'ICC a marqué un repli de 6% en raison des impacts de la crise.

## Stratégie

### **Réconcilier l'économique et l'humain**

**Pierre André D'Ornano - Directeur Général Mobilitis**

La performance d'une entreprise repose essentiellement sur les hommes et les femmes qui la composent et la mise en œuvre de leurs compétences. L'immobilier représente un élément structurant de l'organisation du travail. Une stratégie immobilière efficace et pérenne doit d'abord tenir compte du facteur humain.

Le risque social est inhérent à tout déménagement et a un coût. Il réside d'abord dans les inquiétudes, fondées ou non, qu'il suscite, puis dans la réponse fonctionnelle apportée par l'immeuble retenu. Un déménagement constitue aussi une opportunité unique de fédérer les équipes autour d'un projet d'entreprise et de renforcer leur engagement. Le dialogue social est une condition incontournable de succès pour tout projet immobilier.

Le choix d'un immeuble passe nécessairement par l'expression des besoins de l'entreprise. L'étude de ses métiers et de son activité permet non seulement d'identifier ce qui existe, mais surtout de proposer des modes d'organisation alternatifs, selon les objectifs poursuivis.

C'est ainsi que l'on va intégrer la composante économique, en dimensionnant de façon précise l'outil immobilier. Dans une logique globale de rationalisation des coûts, où les entreprises cherchent en général à occuper moins de superficie, dans des immeubles souvent plus excentrés, il faut pouvoir apporter en contrepartie une plus-value aux salariés, en termes de qualité de l'environnement de travail et de services proposés.

Le changement se conduit avec les managers, les partenaires sociaux et l'ensemble des salariés. Ils doivent être acteurs dans l'élaboration de leur futur cadre de travail. Au travers d'entretien, de groupes de travail, la phase d'expression des besoins leur permet de partager leurs attentes. Ils peuvent aussi contribuer à la conception de certains éléments d'aménagement, porteurs de l'identité de l'entreprise ou participant au sentiment de confort. Tout au long de l'opération, la communication doit être une préoccupation constante, pour rassurer et expliquer.

Au-delà de l'installation, ce travail se poursuit autour des comportements sur l'usage des locaux, vie en commun, adaptation de l'organisation, et désormais, la préservation de l'environnement.



[www.mobilitis.com](http://www.mobilitis.com)

Si vous ne souhaitez plus recevoir d'email de Mobilitis, [cliquez ici](#)