
CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier





CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Gérard BERDOUGO

Fondateur et gérant de CONFIANCE PATRIMOINE (Conseil en investissement financier et immobilier)

IFAG Paris – Promotion 1973

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai exercé pendant 23 ans des postes à responsabilités dont 6 ans aux achats approvisionnements, logistique, 6 ans à la direction commerciale export et 17 ans au total à la direction de Business Unit dont les 4 dernières années en tant que Directeur d'un site de production de 140 personnes. J'ai également créé **2 sociétés** (3 ans chacune) avec des associés : dans **l'export et le traitement des eaux**.

En 1998, j'ai décidé de me mettre à mon compte, seul cette fois, dans un secteur qui me permet d'accompagner, de conseiller mes clients tout au long de leur vie financière en instaurant une relation durable.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Quand je suis devenu Directeur de site en 1994, la société venait d'être rachetée et le personnel au bord de la grève. J'ai appris à redonner confiance et à remotiver l'ensemble des équipes. J'ai également compris que le sens de l'écoute, de la négociation, le respect de l'individu, les valeurs de justice et d'équité permettaient d'instaurer un climat de responsabilisation et d'implication de chacun.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'état souhaite règlementer la profession de Conseiller en Gestion de Patrimoine (CGP) pour l'assainir : l'amendement Chartier rattache la profession à l'AMF (Autorité des Marchés Financiers). D'autres textes sont à l'étude pour créer un statut de CGP avec un maximum de diplômes. Face à l'augmentation de la masse patrimoniale à gérer et une clientèle plus informée et plus « volatile », le CGP se doit d'acquérir une technicité très pointue et des connaissances multiples dans un environnement en perpétuel changement.

Si tu changeais de métier ?

Je serai médecin toujours avec cette valeur, importante pour moi, d'aider mon prochain.

Et pendant ton temps libre ?

Je suis membre du bureau de l'Association des Anciens Élèves de mon lycée (Lycée Schweitzer), membre du Cercle Militaire des Officiers de l'Armée de Terre et adhérent à l'Association des diplômés de l'IFAG !

Quant aux loisirs, je pratique le Golf (débutant), le tir à l'arc, la plongée sous marine, la photographie et le théâtre.

Tes plus belles réussites

- En Afrique du Sud, j'ai détecté, une fois sur place, une situation monopolistique d'un de nos revendeurs qui était également concurrent. Cela nous a permis de rompre le contrat, de renouveler notre clientèle et d'augmenter notre CA par 10 en 1 an !
- Lorsque j'ai gagné - ex-aequo - un concours régional de tir à l'arc.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Delphine BERTHUY

DIRECTRICE DES RESSOURCES HUMAINES chez BUILDING PARTNERS

IFAG Paris – Promotion 2006

Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après l'IFAG, j'ai débuté ma carrière professionnelle chez **Lagardère** où j'ai pu développer, durant deux ans, mes compétences RH dans les domaines de la formation et du recrutement. En 2008, je décide de booster ma carrière et d'entreprendre une formation RH réalisée en part-time au sein de la Direction RH du groupe **Plastic Omnium**. Rattachée à la cellule Internationale, je gérais un PSE auprès d'une quarantaine de filiales.

Par la suite, j'intègre successivement deux SSII, **Altran** et **Segula Technologies**, dans lesquelles j'occupe des fonctions de Business Manager et de Responsable Relations Ecoles et Coordination Recrutement où j'ai encadré une vingtaine de collaborateurs en assurant les reporting nationaux auprès du comité de Direction.

En 2013, je rejoins **Building Partners** (immobilier de luxe) en tant que DRH et aujourd'hui membre de la Direction. L'objectif de départ était de mettre en place le service RH afin d'accompagner la croissance exponentielle du Groupe en passant de 20 à 40 salariés aujourd'hui à 80 très rapidement !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

L'organisation de ma première conférence media chez Lagardère face à un public de plus de quarante DRH. J'avais 24 ans

Les tendances à venir sur ton marché ?

Le marché immobilier de Prestige de l'ouest parisien est moins impacté par la crise que le marché immobilier classique.

Si tu changeais de métier ?

Au-delà d'une mission, c'est un défi que je rechercherais ! Je garderais une dimension entrepreneuriale quoi qu'il en soit.

Et pendant ton temps libre ?

Je veille à une bonne hygiène de vie (sport, alimentation et repos).

Je veille au développement de mes compétences linguistiques en prenant régulièrement des cours d'anglais.

Par ailleurs, je voyage régulièrement pour découvrir différentes cultures et aime profiter de la nature.

Tes plus belles réussites

Interview et Parutions Presse

- France Télévision, « *La semaine pour 'Emploi* »
- Manager d'Entreprise, « *Quel sera le profil du dirigeant de demain ?* »
- Monster, « *Recrutement et Gaming, une nouvelle initiative chez Segula* »

Evénements et Projets RH

- Organisation d'une JPO dans l'automobile accueillant plus de 1.500 visiteurs en 3 jours.
- Management d'équipe et participation aux comités de Direction chez Segula à 30 ans.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Frédéric BILLIER

Directeur de NOVELIGE
(Groupe VINCI CONSTRUCTION)

IFAG Lyon – Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je dirige une filiale de Vinci Construction France chargée de concevoir et réaliser des bâtiments industriels, tertiaires et logistiques "clé en main". Avec une équipe de 30 personnes, nous réalisons des opérations en "contractant général". Le client nous contacte avec un projet, et nous lui apportons un contrat unique qui regroupe la construction, l'assurance client, le bureau de contrôle, la maîtrise d'œuvre, les bureaux d'étude... Tout est globalisé pour le client qui bénéficie ainsi d'une garantie des prix et des délais. C'est une pratique encore marginale, mais qui a tendance à se développer.

Je manage une équipe composée de deux directions : une direction du développement comprenant des chefs de projets, un dessinateur et des économistes ; une direction réalisations et administrative qui supervise tous les conducteurs de travaux.

L'autre partie de mon activité est le développement commercial très en amont, en cultivant l'aspect relationnel ; j'entretiens des contacts auprès des clubs et apporteurs d'affaires. Enfin, je supervise l'aspect marketing, qu'il soit événementiel, relations presse, ou livraison d'un bâtiment.

Quelles sont les qualités requises pour l'exercer ?

Posséder une bonne aisance relationnelle, savoir entretenir les contacts est indispensable, bien sûr. Mais il faut aussi être très professionnel sur toute la chaîne de notre activité : comprendre les besoins du client et savoir les retraduire en projets immobiliers.

Nous devons travailler rapidement, nos contrats doivent être précis, la réalisation des travaux et le suivi du chantier de qualité. Ce qui signifie aussi que je dois pouvoir compter au quotidien sur une équipe compétente, qui cultive l'état d'esprit et les enjeux de la société.

Quelles sont les perspectives d'avenir ?

Nous sommes les seuls à faire ce métier dans le groupe, c'est un challenge pour moi d'affirmer la légitimité de la société et de prouver notre complémentarité avec les autres entités. Pour ce qui me concerne, je suis depuis 20 ans dans ce métier, depuis 10 ans à ce poste et je ne m'ennuie pas une seule seconde. J'apprends également beaucoup en avançant dans la démarche de développement durable.

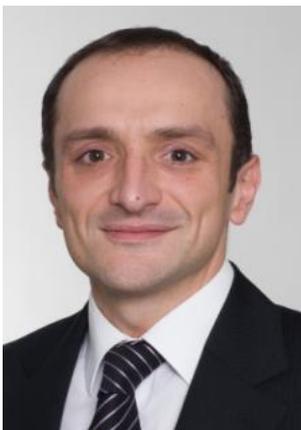
Tes plus belles réussites

C'est au niveau des clients que notre métier a changé.

- Avant, nous vendions des bâtiments destinés à abriter une production. Désormais, nos clients sont soucieux de l'image de leurs locaux, ils pensent plus à la valeur de revente de leur patrimoine.
- Ils demandent des bâtiments évolutifs, intégrant fortement les notions de développement durable

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

David BOURNAT

Responsable du secteur Ile de France Sud
chez JONES LANG LASALLE
(Conseil en immobilier d'entreprise)

IFAG Montluçon – Promotion 2001

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Grâce à l'IFAG ! A l'époque, je cherchais encore ma voie comme beaucoup. Le conseil, l'immobilier...ça ne me parlait pas vraiment. Un heureux hasard a fait que mon premier stage se déroule dans une agence immobilière. « Mordu », j'ai poursuivi dans ce domaine, exclusivement dans le conseil dédié aux entreprises.

J'ai rejoint un cabinet national en 2000, puis en 2004 une opportunité s'est présentée chez **Jones Lang LaSalle**, un leader mondial dont la réputation et les clients m'offraient une réelle perspective de développement personnel. En 2007, mes dirigeants m'ont confié le redéploiement et le management d'une équipe dédiée au secteur Sud de l'Ile de France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Sans aucun doute celle que je vis depuis 4 ans. Gérer des clients et actifs stratégiques, manager avant 30 ans, dans un contexte économique délicat... tout cela est un formidable challenge, parfois difficile mais qui a parfaitement répondu à mon souhait de progresser tant sur un plan humain que professionnel.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Depuis longtemps déjà nous ne sommes plus de simples brokers. Nous intervenons de plus en plus en amont de projets complexes, avec une palette de services : expertise, consulting, project management, aménagements... la transaction n'est qu'une étape. Beaucoup ont compris l'impact de l'immobilier sur les performances tant financières qu'humaines de l'entreprise, d'autant plus qu'un immeuble de 2012 sera plus vertueux et au moins 50% plus économe en énergies que celui construit seulement 5 ans auparavant.

Si tu changeais de métier ?

J'ai la chance d'exercer une activité dont on ne fait pas le tour facilement et offrant sans cesse de la nouveauté. Dans ces conditions, difficile de se projeter dans un autre domaine. A ce stade, l'important pour moi est de garder le lien avec des clients, les solutions qu'ils attendent, et celles auxquelles ils ne pensent pas encore !

Et pendant ton temps libre ?

J'ai deux petites filles qui me réclament beaucoup d'attention ! En parallèle, je consacre du temps au VTT, à la musique, l'automobile ou le sport en général.

Tes plus belles réussites

- J'ai toujours été un challenger, intervenant sur des secteurs réputés plus difficiles où ma position commerciale était à construire. Convaincre et « gagner » dans ces conditions apporte de très belles satisfactions.
- Chaque fois que mon action ou mon envie offre de nouvelles perspectives à mes collaborateurs.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Olivier GUERRE

Fondateur et Président

LE FORMATEUR IMMOBILIER

IFAG Toulouse – Promotion 2001

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Ma 3e année de l'IFAG Toulouse se déroule en alternance chez **Tutti Quanti**, une agence de Marketing. Embauché en CDI - une fois le diplôme en poche - en tant que chef de projet marketing, je reste jusqu'en 2005. A ce moment-là, je pars 3 mois en Australie et crée, à mon retour en France, une marque de sac à main en cuir avec une amie. Notre société **Velvetine** se développe, les sacs sont distribués dans plus de 10 pays dans le monde. Puis, au bout de 3 ans, nous décidons de poursuivre l'aventure chacun de notre côté.

J'entre alors dans le monde de l'immobilier où je deviens négociateur chez Century 21 à la Garennes Colombes. J'évolue ensuite comme négociateur et manager d'une équipe de 6 personnes dans une des plus belles agences du groupe Century 21 : Century 21 Patrimoine 17 (Paris 17ème). Les résultats furent excellents pendant 5 ans. Début 2014 je lance un nouveau projet : **Le formateur immobilier**. J'utilise les neurosciences pour construire mes formations et enseigner l'utilisation de ces dernières dans le secteur de l'immobilier ou la relation humaine/commerciale est un levier important de réussite.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Quand j'ai été promu manager d'une agence Century 21 Patrimoine 17, je me suis demandé comment j'allais faire pour endosser le costume. Les résultats qui ont suivi m'ont prouvé que j'en étais capable : 2^{ème} agence Century 21 de France (1^{er} de Paris) en CA puis 1^{er} agence en qualité de service et relation client.

Les tendances à venir sur ton marché ?

La formation en ligne et l'intégration d'une dimension "psychologique" plus importante que la partie "technique" dans les formations du milieu immobilier. Par ailleurs, la loi Alur prévoit une obligation de formation continue pour les acteurs de l'immobilier.

Si tu changeais de métier ?

Un métier proche du coaching, du développement personnel. Je suis très intéressé par les neurosciences et ce qu'elles peuvent apporter dans des dispositifs de formation.

Et pendant ton temps libre ?

Je profite de ma femme et de mes 2 jeunes enfants et je fais du sport (3 à 4 f/sem) tous deux indispensables pour mon équilibre mental.

Tes plus belles réussites

- De la satisfaction humaine avant tout soit avec des clients qui m'ont remercié de les avoir accompagnés dans leur projet, soit par des collaborateurs qui ont eu du plaisir à travailler dans mes équipes.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Jean-Louis LAZUECH

Directeur du développement
LE GROUPE PANHARD

IFAG Toulouse – Promotion 1981

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Après avoir goûté au développement économique en milieu consulaire (Cayenne et Avignon), j'ai accompagné, dès 1993 et pendant 12 ans, la croissance du groupe avignonnais **GSE**, constructeur d'immobilier industriel, à la direction de la division logistique en Europe. Fantastique aventure de développement commercial d'une entreprise passée de 50M€ à 600M€ de CA et de 45 à 450 personnes.

Le côtoiement des grands comptes internationaux m'a permis de rejoindre, en 2005, le Groupe américain **ProLogis**, leader mondial de l'immobilier logistique, en charge du développement et du patrimoine (près de 4 millions de m²). Senior Vice-President en 2008 et Market Director France en 2010, j'ai quitté le groupe fin 2013.

Quelques semaines pour créer ma société **DIIL** début 2014 et un premier contrat avec le **Groupe PANHARD**, acteur majeur en Immobilier logistique, dont je viens de prendre la Direction du Développement fin 2014.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La création de GSE Espagne en 2000/2001. Je suis parti d'une feuille blanche pour créer cette filiale de 20 personnes avec laquelle nous avons construit 500 000m² de fonds logistiques en Espagne.

Les tendances à venir sur ton marché ?

Un accompagnement de plus en plus personnalisé des grands acteurs de la logistique dans leur recherche de solutions immobilières.

Si tu changeais de métier ?

Sans hésiter, je rejoindrai un réseau humanitaire. Cela reste un projet tout comme écrire des nouvelles, voire un roman.

Et pendant ton temps libre ?

J'ai été animateur du relais compagnon de Carpentras pour les Scouts de France. Nous montions des projets -avec des jeunes de 17/21 ans- concrets dans les pays en voie de développement. Sinon, j'aime restaurer des maisons anciennes, je suis passionné de théâtre, d'expos et fais du vélo « de route » très régulièrement.

Tes plus belles réussites

- La plus grande plateforme de traitement et de distribution de tomates en France (35 000m²) pour SAVEOL/GMB à Brest avec GSE.
- Le Parc Logistique de San Boi à Barcelone (160 000m²)
- Le Parc Logistique de ProLogis à Moissy Cramayel (250 000m²)

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Sylvain-Emré MALOD

Commercial groupe ROYAL RESORTS

IFAG Lyon – Promotion 2012

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai toujours fait du commercial. Chez **BSA** (1 an), dans la gestion locative d'abord puis chez **LCL** (2 ans). Mes études suivies en alternance à l'IFAG m'ont permis de renforcer ces expériences terrain au poste de chargé d'affaires chez **AS & Associés** (1 an), société spécialisée en gestion de patrimoine et créée par un IFAGuien.

Durant l'été 2011, je fais mon stage d'été à Mexico. Ce fut une révélation et l'envie de m'y installer ne me quitta plus ! Malgré tout, je reviens en France pour finir mes études et travaille comme conseiller client chez **Phone House** à Lyon pendant 2 ans.

En septembre 2013, je plaque tout et pars pour Mexico. La première chose que j'ai faite en arrivant : chercher des contacts. Et par chance, j'en ai trouvé un en or massif qui, en quelques minutes, m'a décroché un entretien à l'Hotel Royal Sands du **groupe Royal Resorts** pour qui je commercialise, aujourd'hui, de l'immobilier de vacances au temps d'occupation. Selon moi, entretenir son réseau et ne jamais négliger ses contacts représentent la clé de voute du succès commercial !

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Mon job chez Phone House. Super équipe et beaux résultats très vite. Dommage que la boîte ferme en France...dure concurrence ! ^^

Les tendances à venir dans ton métier ?

Le tourisme représente un des secteurs les plus porteurs de Cancun. C'est un domaine dans lequel il y aura toujours des clients. Donc dans mon métier, la vente d'immobilier de vacances au temps d'occupation, ca va crescendo !

Si tu changeais de métier ?

Si je change de métier ? C'est pour ouvrir ma boîte. J'ai déjà des idées mais....chuuut, c'est secret...

Et pendant ton temps libre ?

Je suis musicien et fais de la harpe, du piano, du violoncelle et du chant depuis que je suis gamin. J'ai aussi organisé des concerts et enseigner la harpe.

Sinon, le temps libre à Cancun...c'est chouette ! Au-delà des restos et cinés qu'on peut faire un peu partout, il est possible de visiter les ruines mayas. Sans oublier que se balader sur les plages de sable blanc et pratiquer tous les sports nautiques sont des activités quotidiennes et à portée de main ici !

Tes plus belles réussites

- L'obtention du diplôme IFAG.
- Le fait d'avoir eu le courage de tout quitter, famille, job, copine et amis, pour investir dans une toute nouvelle vie à plus de 10000km de ce que je j'appelais : ma vie ☺
- Avoir été propulsé meilleur vendeur régional chez Phone House 2 mois après avoir été recruté.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Nathalie RIBIER

Négociatrice en immobilier chez ORPI MALAKOFF IMMOBILIER

IFAG Montluçon – Promotion 2004

Comment es-tu arrivée à ton poste ?

Une fois mon BTS agroalimentaire en poche, j'ai voulu poursuivre pour avoir un niveau d'études Bac+5. Des amis m'ont parlé de l'IFAG à Montluçon où j'ai passé le concours d'entrée avec succès. Le stage de fin d'études, m'a permis de commencer à travailler à des postes plutôt administratifs. Tout d'abord, 5 mois au **Crédit Agricole Centre Loire** puis 3/4 mois à la **Chambre d'agriculture de Clermont**.

J'enchaîne en 2005 comme Assistante de Direction chez **Pat a Pain** à Moulins puis Adjointe de Direction du nouveau magasin de Cosne sur Loire comprenant une équipe 8/10 personnes.

En 2007, je deviens responsable de magasin au sein de l'enseigne **La Croissanterie** à Paris. Il s'agissait de piloter au quotidien une équipe de 6 personnes mais aussi de faire la gestion du planning, des commandes, le respect des objectifs, le recrutement, le management...

Fin 2008, j'ai voulu revenir à la vente et j'ai trouvé, par connaissance, un poste de négociatrice en immobilier au sein de l'agence immobilière **Orpi** de Malakoff. Je fais principalement de la transaction immobilière.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Dans la restauration rapide, j'ai pu manager, recruter, faire du reporting d'objectifs commerciaux auprès d'un siège et comprendre les différents pans du pilotage d'une Business Unit. Des expériences riches où j'ai compris que le management est un exercice de style très délicat !

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'intégration des nouveaux outils de communication tel que les réseaux sociaux. L'évolution des différentes lois liées à notre métier : loi Alur...

Si tu changeais de métier ?

Je reprendrais la ferme de mes parents.

Et pendant ton temps libre ?

Je m'occupe essentiellement de mes 2 enfants encore petits (3 ans et 5 mois en octobre 2013). Sinon, j'appartiens au conseil de quartier de la ville de Vanves et suis élue suppléante de l'API, une Association des Parents (d'élèves) Indépendants de l'école de ma fille.

Tes plus belles réussites

- Arriver à être maman de 2 enfants en même temps qu'un travail prenant et sur Paris, représente une forme de réussite au quotidien !
- Travailler dans un domaine où je n'avais pas reçu de formation, au départ, et avoir su apprendre et m'adapter au quotidien.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Jean-Michel ROSSI

Conseiller en investissement indépendant

IFAG Lyon – Promotion 1980

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai commencé à faire du commercial dès la 3^e année de l'IFAG chez **Olivetti**, (Bureautique). Puis, après 1,5 an dans le groupe **Mars, Xerox** m'embauche dans sa division informatique. J'y reste 19 ans et passe de technico-commercial avant vente à la Direction d'un service avec le management de 17 cadres avant vente et post vente. En 2001, une restructuration m'amène à négocier mon départ. Je prend alors la Direction des opérations commerciales d'**Orebad**, une PME spécialisée en forces de ventes supplétives pour les opérateurs télécom.

C'était au moment de la déréglementation. En un an, nous passons de 16 à 24 agences et de 160 à 250 vendeurs. Des divergences d'orientations avec le PDG et les actionnaires me conduisent à partir et, contacté à ce moment-là par un copain de promo, je suis séduit par l'idée de gérer **ma propre activité**. Aujourd'hui, je fais du conseil en investissement immobilier et placements financiers, appelé aussi gestion de patrimoine.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ma période chez Orebad. Le challenge qui m'était proposé consistait à transformer une PME familiale gérée

empiriquement en une organisation structurée maîtrisant son développement.

Les tendances à venir dans ton métier ?

On va vers une limitation du nombre de conseillers et une professionnalisation du métier pour 2 raisons. Tout d'abord, on touche le domaine financier : les conseillers doivent être formés et maintenant agréés. Ces nouveaux contrôles limitent l'accès et tirent la profession vers le haut. Ensuite, on s'adresse aux particuliers : la défense du consommateur s'accroît et donc la réglementation ira toujours de pair.

Si tu changeais de métier ?

Monter des écoles de Kitesurf sur des « spots » lointains avec des destinations spécifiques (Brésil, Djerba...)

Et pendant ton temps libre ?

Le sport et l'associatif. D'un côté, je pratique le rugby, le Kitesurf, le snowboard et le ski. De l'autre, je préside un Lions Club, appartient au CA d'un collège, participe à la communication de mon club de rugby et suis relais d'IFAG alumni en région Rhône-Alpes depuis plusieurs années.

Tes plus belles réussites

- J'ai envie de parler d'une réussite passée inaperçue en l'occurrence le passage à l'an 2000 chez Xerox Rhône Alpes-Auvergne.

Le pilotage de ce projet a duré 1,5 an. Il s'agissait de coordonner plusieurs milliers de clients, du gros matériel de production ou des réseaux d'entreprises. Le résultat est surprenant à énoncer : il n'y a pas eu de bug donc réussite totale !

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com



CARNET D'ENTRETIENS

Club Immobilier

Laurent VALLAS

Directeur de l'agence JONES LANG LASALLE
LYON (Conseil en immobilier d'entreprise)

IFAG Lyon – Promotion 1991

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Entré comme stagiaire à la sortie de l'IFAG au sein du département industriel, j'en ai pris la responsabilité 6 ans plus tard. La financiarisation de l'immobilier d'entreprise m'a orienté vers plusieurs postes de management pour les départements transactionnels de **JONES LANG LASALLE Lyon**. Notre société étant en perpétuelle mutation, et possédant un ADN Anglo-Saxon, nous avons développé depuis le Hub de Lyon des métiers de conseils (renégociations de baux, AMO, études de valorisation de fonciers, aménagements d'espaces de bureaux...) pouvant être réalisés sur les régions.

Depuis 2008, j'assume donc la fonction de JLL Lyon en charge du développement des 6 grands métiers de notre société. Nos équipes progressent et représentent à ce jour plus de 77 consultants, ingénieurs, commerciaux et architectes d'intérieurs. Depuis 2012, j'ai intégré le comité de direction de JLL France.

Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir relevé le défi de pré-vendre la tour Incity 1 an avant sa livraison. Immeuble emblématique de Lyon, mais surtout le

travail en équipe projet avec nos départements marketing, étude & recherche, Tetris et les départements transactionnels. Une vraie Task-force dédiée à notre client.

Les tendances à venir dans ton métier ?

L'immobilier devient un véritable outil de management. De ce fait, une vision à 360 degrés est nécessaire pour l'entreprise dans ses choix stratégiques. RH, financiers, organisation, communication, aménagement des espaces... afin de répondre à ces challenges, notre métier évolue énormément et nécessite de proposer une offre de service globale incluant de multi compétences. La formation enseignée à l'IFAG permet de se préparer à devenir un véritable chef de projet, c'est l'orientation principale que nous constatons : coordonner des équipes.

Si tu changeais de métier ?

Je ne veux surtout pas changer. ce métier est tellement passionnant, enrichissant, par ailleurs JLL permet de progresser dans un contexte favorable...

Et pendant ton temps libre ?

Cyclisme, running, ski, voiture ancienne, architecture et voyages en famille.

Tes plus belles réussites

- C'est avant tout la réussite collective des équipes présentes à mes côtés depuis pas mal de temps qui me donne le plus de joie et de satisfaction.
- L'effort se partage ainsi que la réussite. C'est peut-être l'impulsion d'une dynamique de fonctionnement à travers la mise en place d'équipes projet pour répondre à nos clients qui me tient à cœur. Et ce dans un métier qui, à la base, est très individualiste.

IFAG ALUMNI
NETWORK ATTITUDE

www.ifag-alumni.com