



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