

Enquêtes



CES TRENTENAIRES QUI RÉFLÉCHISSENT À LA VILLE DE DEMAIN

Refusant de se laisser abattre par la morosité actuelle due à la crise sanitaire mais également à la pénurie de foncier et aux nouvelles réglementations, ils entreprennent tous azimuts pour s'adapter aux nouvelles donnes. Ils sont trentenaires et dirigent déjà leur société de promotion immobilière. « Impulse » les a rencontré.



Laurent Villaret,

directeur associé du Groupe GGL-Helenis est né en 1982. Avant d'intégrer le groupe GGL-Helenis, où il travaille depuis sept ans, ce Montpelliérain avait fait ses armes d'abord à son compte et ensuite chez Marignan en qualité de directeur du développement. Il est président de la FPI Occitanie Méditerranée depuis juin 2018.



Yohann Moreau,

né en 1983, est venu à la promotion immobilière après une formation en Droit. Après l'avoir pris en stage dans le cadre de ses études universitaires et alors qu'il n'était qu'en 3^{ème} année, le groupe Angelotti l'a engagé en tant que prospecteur foncier. Yohann Moreau a occupé différents postes au sein du Groupe avant de créer Moreau Invest en tant qu'aménageur foncier en 2011. Depuis 2013, Moreau Invest fait également de la promotion immobilière.



Léa et Adrien Combès,

nés respectivement en 1988 et 1985 codirigent l'entreprise familiale Gesimco à Nîmes. Elle est directrice administrative et financière et s'occupe du montage des opérations. Tandis qu'il gère la direction commerciale, le relationnel et la prospection. Le frère est la sœur exercent la même activité sauf la communication qui reste le domaine réservé d'Adrien et la partie administrative réservée exclusivement à Léa.

“Aujourd’hui la façon de vivre évolue rapidement d’autant que la crise sanitaire accélère ces changements.”

Léa Combès

Impulse : Comment vous est venue l'idée de travailler dans la promotion immobilière ? Quel a été votre parcours jusque là ?

Laurent Villaret : Tout d'abord, l'idée m'est venue suite à plusieurs discussions avec des amis proches opérant dans ce secteur et puis tout simplement, parce que j'aime la ville et l'architecture. Une vraie passion ! Je ne suis pourtant pas issu de ce milieu. J'ai un diplôme d'ingénieur dans le secteur agro-biotech. Je me suis donc réorienté par passion. Et je ne regrette rien, bien au contraire.

Yohann Moreau : A 16 ans, j'ai eu un grave accident de scooter et je suis resté 2 ans et demi en hôpital et centre de rééducation. Je me suis alors retrouvé dans la même chambre qu'un promoteur biterrois qui m'a expliqué avec passion son métier et le parcours nécessaire pour l'exercer. Dès que j'ai été rétabli, j'ai entamé des études de Droit. J'ai toujours voulu être chef d'entreprise.

Adrien Combès : Nous sommes la troisième génération de l'entreprise familiale et avons toujours « baignés » dans la promotion immobilière. Quand j'étais à l'école primaire, nous faisons déjà des visites chantiers avec nos camarades. Puis j'ai travaillé 10 ans dans l'agence immobilière de ma tante avant de rejoindre la filiale promotion immobilière il y a quelques années afin de mettre en pratique mon expérience

accumulée au fil des ans. Jean-François Berthet qui est resté 29 ans chez nous a su nous transmettre son savoir faire...

Léa Combès : J'ai été également formée pour reprendre l'entreprise familiale. Après un BTS professions immobilières, une licence de responsable de programmes, j'ai fait l'ICH dans le but de venir travailler chez Gesimco. J'ai toujours été passionnée par l'architecture... Et à Nîmes nous sommes gâtés !

Impulse : Vous êtes un jeune promoteur trentenaire, quelle est votre vision de la promotion immobilière ? Que pensez-vous que la jeune génération puisse apporter à ce secteur d'activité ?

LV : La promotion et l'aménagement sont en constantes mutations. La conception sera de plus en plus basée non plus uniquement sur l'économie de la détention mais d'avantage sur l'économie des usages. Le numérique, la transition écologique et plus récemment la crise de la Covid ont des impacts majeurs sur notre rapport à l'environnement, à l'usage des espaces et nous sommes tous dans cette démarche de transition. La jeune génération hyper connectée raisonne beaucoup sur le sens que l'on donne à ce que l'on fait, à une vision nouvelle de la ville et de ses usages, du rapport à la consommation des espaces et à la mobilité. Elle est donc un point clé dans l'évolution de notre métier...

YM : Chaque génération apporte sa pierre à l'édifice... On ne peut pas faire le même immobilier sur tous les territoires. Je ne suis pas favorable aux grandes décisions émanant de Paris... Un projet doit tout d'abord s'intégrer à son territoire puis à son quartier. Il faut créer à l'échelle des quartiers, un vrai lieu de vie, des quartiers à part entière avec des commerces, des espaces de coworking pour pouvoir privilégier le télétravail sans être chez soi, des services d'autopartage mais aussi des espaces dédiés au sport, au bien-être et à la santé. Il y a des quantités d'idées à mettre en pratique mais elles ne sont pas valables sur tous les territoires.

AC : Si au bout de trois générations, Gesimco est toujours là, c'est parce que la ligne de conduite est restée inchangée. Nous avons peu d'opérations mais nous les menons de A à Z à 100%. Nous tenons à garder le contact avec nos clients et à respecter nos engagements. Il en a toujours été ainsi et nous tenons à poursuivre dans ce sens.

LC : Aujourd'hui la façon de vivre évolue rapidement d'autant que la crise sanitaire accélère ces changements. Nous prêtons beaucoup plus attention aux espaces communs et aux extérieurs qu'auparavant sans pour autant renier la qualité des logements qui est dans notre ADN. Au sein même de Gesimco les habitudes de travail changent. Nous sommes beaucoup plus connectés.

“Les sorties de crise sont des moments de libération d’énergie... A nous d’être présents avec toutes nos capacités d’innovation à ce grand rendez-vous qui s’engage.”

Laurent Villaret

Impulse : Dans le concret, quelles sont les idées nouvelles que vous souhaiteriez développer au sein de votre entreprise ?

LV : Développer notre valeur ajoutée au niveau des usages et des services est ma priorité. Cependant, la liste est longue mais j’aimerais axer mon entreprise sur le développement de concepts autour de la mobilité partagée, du parking, de l’agriculture urbaine, d’hôtels industriels etc.

YM : Je prends beaucoup de plaisir à travailler sur les vrais lieux de vie. Travailler à l’échelle d’un quartier ou travailler un programme immobilier pour faciliter son intégration en apportant son « petit plus » au sein de son environnement est toujours agréable. Par exemple intégrer un lieu de coworking ou de coliving avec l’esprit du partage et du bien-être. Dans les grandes communes, réfléchir et travailler sur les immeubles réversibles pour qu’ils puissent indifféremment accueillir des logements ou des bureaux, au moyen de modifications minimales me plairait.

AC : Dans un premier temps, on essaie de s’adapter aux exigences de la RE 2020. Les clients sont plus dans une écologie de l’utilité du bâtiment que dans celle du bâtiment lui-même. Nous allons réfléchir à la mise à disposition de vélos pour les résidents en centre-ville et à la conciergerie connectée. Nous menons également une réflexion sur le revêtement de façades. Le but est d’utiliser des matériaux locaux comme la pierre du Gard, afin de réduire l’empreinte carbone.

LC : On est en train de mettre en place la signature électronique. Je suis fascinée par la réalité virtuelle. Je souhaiterais également que nous nous équipions pour aider nos clients à visualiser leurs futurs appartements.

Impulse : Comment voyez-vous votre avenir ? Ici ? Ou ailleurs et si oui, où ?

LV : Je vois l’avenir de notre métier de façon toujours optimiste et positive. La pandémie a engagé les Français à se poser des questions sur leur vie. Des milliers de personnes vont changer de métier, de logement, de région ou vont travailler autrement. A nous de nous adapter à ce désir de mobilité et de changement d’espaces de vie. Les sorties de crise sont des moments de libération d’énergie... A nous d’être présents avec toutes nos capacités d’innovation à ce grand rendez-vous qui s’engage. L’avenir va dépendre aussi de la capacité des politiques à nous faire basculer d’avantage dans un urbanisme de projet et non plus un urbanisme uniquement réglementaire.

YM : Jusqu’à présent, j’ai toujours travaillé en co-aménagement ou en co-promotion du fait des volumes réalisés. Aujourd’hui nous disposons d’une surface financière qui nous permet d’envisager l’avenir avec une autonomie d’action sans pour autant renoncer à nos partenariats. 70% de la production de Moreau Invest est concentrée dans les Pyrénées-Orientales. Je souhaite étendre mon activité en revenant à mes bases de départ : Montpellier, Béziers et Nîmes.

LC : Gesimco continuera à faire de la promotion immobilière à Nîmes et alentours. L’entreprise restera à taille humaine même si nous augmentons un peu la production de logements.

AC : Personnellement, je souhaiterais que l’on arrive à changer la mauvaise image que les gens ont de la promotion immobilière en présentant ce métier dans les écoles, les universités. Il faut familiariser les jeunes avec ce métier pour en faire évoluer l’image ! Concernant Gesimco, nous voyons tous les deux les choses de la même manière. Si l’entreprise s’agrandit, nous ne pourrions plus tout gérer de A à Z, or c’est cela qui rassure le client ! Nous sommes nîmois et fiers de l’être. Nos arènes sont magnifiques et nous ne voulons pas les quitter ! ■