

## QUESTIONS À

### **Fabrice EGHIAZARIAN**

**Directeur de la prospective**

**et du développement immobilier commercial France**

**Direction de l'Immobilier Groupe Orange**



**Fabrice EGHIAZARIAN**

**Directeur de la prospective et du développement  
immobilier commercial France  
Direction de l'Immobilier Groupe Orange**

**Vous venez d'être élu au conseil d'administration Procos et avez évoqué lors de l'assemblée générale, les principales motivations de votre candidature. Pouvez-vous nous les rappeler ?**

J'ai en effet voulu candidater à ce mandat de deux ans pour trois raisons. Tout d'abord, j'ai souhaité pouvoir rendre à Procos tout ce qu'il m'a apporté depuis 2012 et mes premiers pas dans l'immobilier commercial. Nos échanges et partages ainsi que les études y sont très riches. Et, je sais que, nous les faire partager, demande un engagement et du temps, beaucoup d'énergie des équipes dirigeantes comme salariées. J'ai donc proposé à François FEJOO et Emmanuel LE ROCH d'y contribuer et les remercie à cette occasion encore de leur confiance. La formation des développeurs immobiliers commerciaux et la déontologie associée sont deux sujets sur lesquels je souhaite m'investir au sein de Procos.

**Comment envisagez-vous que Procos puisse mettre l'accent autant que possible sur la déontologie de ses membres ?**

La déontologie recouvre selon moi deux obligations : l'une morale, l'autre de rigueur pour l'ensemble de nos actions.

L'attention à la « compliance » est de plus en plus prégnante dans les sociétés qui gèrent des opérations et actifs immobiliers. Ainsi, chez Orange par exemple, les règles sont claires et strictes. L'immobilier nous amène à gérer des engagements financiers importants, des contrats complexes avec une forte résonance financière. Pour bien gérer ces situations, il faut faire preuve de probité évidemment mais aussi et surtout, avoir les connaissances et l'accompagnement de sa direction qui permettent de détecter les situations à risque. Par exemple, dans mon équipe, la personne qui valide les baux ne les signe jamais et toutes nos décisions font l'objet d'un accord par au moins un comité national.

Il faut donc, au-delà d'une morale éclairée, une formation continue et des outils et méthodes éprouvés.

La RICS (Royale Institution of Chartered Surveyor) me semble être un exemple dont nous pouvons nous inspirer et un partenaire idéal pour que nos membres qui le souhaiteraient, disposent des outils et de la formation continue répondant à ces objectifs.

Je souhaite donc favoriser l'aménagement de passerelles entre la RICS et Procos, développer cette approche pour que les développeurs qui le désirent (directeurs comme collaborateurs) puissent devenir « Chartered Surveyor ».

En ce sens, j'ai eu des premières discussions prometteuses avec les dirigeants de la RICS France il y a quelques jours. Le sujet reste à travailler mais l'envie commune est bien là.

Pour reparler d'Orange, il faut savoir que nous avons au sein de la Direction de l'Immobilier Groupe, une « Ecole de l'Immobilier » qui fonctionne très bien et dispense des milliers d'heures de formation chaque année.

Un parcours avec l'ESTP a même été organisé par son directeur Jean-Pierre DAVIAUD, parcours couronné de succès avec une première promotion en janvier dernier. Plusieurs entreprises ont la chance d'avoir ce type de formation interne mais pas toutes, loin s'en faut. Il y a donc nécessité de permettre à tous d'avoir cette possibilité de bien se former pour bien agir et réagir.

### **Vous parlez de déontologie et de formation continue, mais en matière de formation initiale ?**

C'est ma deuxième motivation d'entrée au conseil d'administration de Procos. Notre métier de développeur a déjà beaucoup changé ces dernières années et va encore beaucoup évoluer sous les effets conjugués du phygital, du « commerce 4.0 » cher à Olivier BADOT, de la blockchain et des nouvelles applications digitales qui naissent régulièrement pour nous accompagner dans nos recherches, évaluations et négociations. Cela, sans parler de l'évolution juridique et la judiciarisation des rapports. Carole ETIENNE (Claire's) lors d'un récent « Questions à » parlait d'un métier passé de « découvreur » à celui de « gestionnaire au service des financiers dans un marché qui a durci » ; Christophe BERTEAU (Etam) indique que « de nos jours, on pourrait quasiment faire du développement au bureau » ; quant à Elfira WIERSEMA (Rituals), elle indique que « les baux français sont beaucoup plus détaillés qu'ailleurs... leurs négociations peuvent prendre jusqu'à six mois contre une semaine dans certains pays ».

Autant de défis que les développeurs de demain vont devoir assumer s'ils veulent réussir le développement de leur enseigne dans un secteur commercial toujours plus concurrentiel.

Pour cela, il faut une formation spécifique de haut niveau portant sur la prospective en matière d'immobilier commercial pour les développeurs et une filière de renforcement pour ceux qui veulent devenir ou rester cadres dirigeants dans ce métier.

La filière Novancia (ex Negocia) créée avec le soutien de Procos a disparu après la crise de 2008. La faible embauche de négociateurs immobiliers commerciaux à ce moment-là en est sûrement la cause - les débouchés n'étaient plus assurés - ainsi que l'attente d'un plus haut niveau de formation initiale (niveau BTS jusque-là) par les employeurs.

Mon idée est par exemple de discuter avec l'ICH (Institut de droit et d'économie appliqués à l'immobilier dépendant du Conservatoire des Arts et Métiers et souvent associé à une Faculté de Droit ou d'Economie), Audencia (ex Sup de Co Nantes, 7<sup>ème</sup> au classement du Figaro des écoles de commerce en France) et pourquoi pas d'autres écoles pour proposer des formations diplômantes comme des certificats de niveau master 1 minimum. Un parcours de formation continue (pour les développeurs en exercice souhaitant évoluer vers des fonctions de direction/management) pourrait aussi être mis en place. Des discussions avec les anciens acteurs de Novancia pourront également compléter le panorama des possibilités à travailler sous l'égide de Procos.

### **A quel horizon pensez-vous qu'il soit possible de mettre en place ces formations ?**

Créer et homologuer des parcours diplômants sera long. Mais, créer un premier, voire deux cours sur le développement immobilier commercial au sein de l'ICH Ouest et/ou d'Audencia semble déjà une première étape plus rapide à franchir. J'espère pouvoir vous en dire plus d'ici à la rentrée 2018. Côté RICS, nos échanges vont continuer. Il est difficile de définir le contour des solutions qui pourraient être trouvées ainsi que le planning. C'est encore un peu tôt. Toutefois, s'inscrire dans un parcours RICS suppose aussi du côté des candidats de la réflexion et de l'organisation pour le suivre dans les meilleures conditions de réussite. J'engage ceux que cela tente à y penser d'ores et déjà... ■



Source : [www.orange.com](http://www.orange.com)