

Georges Rocchietta,
Président, Atland



**LES JOP SERONT RÉUSSIS SI LA FRANCE GAGNE
BEAUCOUP DE MÉDAILLES, ET NOUS POUVONS
PARTICIPER À CETTE RÉUSSITE...**

Atland, opérateur immobilier cofondé et dirigé par Georges Rocchietta, est l'un des premiers à avoir signé le Pacte de performance, s'engageant ainsi à accompagner jusqu'aux JOP un jeune perchiste, Axel Chapelle. C'est là une stratégie à long terme que le groupe applique également dans son métier, anticipant les questions de développement des réseaux de transport et de réversibilité des bâtiments pour offrir à ses clients le meilleur des opportunités immobilières.

Promoteur, investisseur et gestionnaire d'actifs, Atland est aujourd'hui un groupe de 140 personnes intervenant sur le marché du logement et de l'immobilier d'entreprise (bureaux, parcs d'activités, entrepôts et commerces). Couvrir l'ensemble des métiers et des classes d'actifs lui permet d'avoir une vision à 360° du marché et la maîtrise de toute la chaîne de valeur de l'immobilier, terrains, construction, investissement et gestion financière. Concentré en Île-de-France avec une cinquantaine d'opérations et un peu plus de 3 000 logements en production, ce qui lui offre une bonne conjecture du territoire, le groupe a également investi en 2018 un peu plus de 500 millions d'euros à travers différents véhicules d'investissement, 60 % en Île-de-France et le reste en province.

« Ce qui structure nos métiers, précise d'emblée Georges Rocchietta, c'est avant tout le transport. Décider un acte immobilier, pour les particuliers, pour les entreprises comme pour les investissements, se fait prioritairement selon des considérations sur la mobilité : transport public, transport routier, etc. C'est, à mon sens, fondamental. Il y a donc le phénomène Jeux Olympiques en Île-de-France. Mais avant, il y a le phénomène Grand Paris... »

LES JOP, ACCÉLÉRATEUR DE LA MOBILITÉ, ENJEU STRATÉGIQUE DU MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

Le Grand Paris Express, c'est la construction de 200 kilomètres de lignes et de 68 gares qui génèrent des projets d'envergure, l'émergence ou la renaissance de quartiers associant logements de toutes catégories,

commerces, bureaux et équipements. Une recomposition tangible des marchés urbains et économiques.

« La création d'un pôle de transport est un élément extrêmement structurant. Le secteur Saint-Denis Pleyel en est un très bon exemple : l'implantation d'une nouvelle gare, un hub à l'échelle de Châtelet-Les Halles, drainera de l'activité en immobilier d'entreprise et de ce fait, de la demande en logements. »

De son côté, Atland réalise l'aménagement de 25 000 m² du site pôle gare de Pierrefitte-Stains au nord de la Seine-Saint-Denis, un programme mixte d'usage tertiaire, bureaux, résidences hôtelières et commerces, et un parc végétalisé pour pivot de l'ensemble. *« Il s'agissait d'un territoire compliqué qui va totalement changer de visibilité grâce à l'arrivée d'une station de tramway ouvrant une connexion à des stations de RER. C'est en partie ce qui a attiré Engie, qui va y installer son plus grand centre de recherche et d'expertise opérationnelle, le Lab Crigen, un bâtiment de 9 000 m² avec des locaux de bureaux, de laboratoires et d'activités. Choisir un site, c'est le choisir par rapport à une stratégie d'évolution des transports. Nous nous positionnons déjà sur certains terrains en Île-de-France, sur lesquels nous développerons des opérations qui sortiront peut-être seulement dans deux ou trois ans, mais qui seront concomitantes à l'arrivée de transports. Notre stratégie, tant pour le développement que pour l'investissement, est de nous concentrer sur les zones géographiques les plus dynamiques, à proximité de leurs capacités opérationnelles. Acheter un terrain ou un immeuble existant, c'est anticiper ce que les modifications du réseau de transport vont apporter. En positif ou en négatif. Une zone moins attractive en offres de transport peut se vider de ses entreprises et aussi de ses habitants, dont les critères de choix sont le pouvoir d'achat et les meilleures connexions entre logement, travail, écoles, commerces, équipements de sport, de loisirs, etc. Et puis une ville agréable est avant tout une ville où la mobilité est fluide, pensée à une échelle large et adaptée aux besoins du fonctionnement de la ville, de sa population...*

Quant aux Jeux Olympiques, continue Georges Rocchietta, ils représentent bien sûr une attractivité pour Paris, même si la ville est déjà extrêmement attractive dans le monde de l'investissement et du tourisme. Mais ils

représentent surtout un accélérateur des travaux du Grand Paris afin que tout fonctionne bien en juillet 2024. D'autre part, le territoire qui en bénéficie le plus est sans doute la Seine-Saint-Denis avec beaucoup d'implantations liées aux JOP et l'émergence de nouveaux quartiers, donc de nouveaux marchés, comme autour du centre aquatique olympique. Avec un effet rebond puisque, pour laisser la place à ce nouveau complexe, Engie vient s'implanter à Stains-Pierrefitte, ce qui n'aurait peut-être pas été le cas si Paris n'avait pas été désignée. »

DES BÂTIMENTS RÉVERSIBLES, AU CŒUR DE L'HÉRITAGE DES JO ET DE LA STRATÉGIE D'ATLAND

Autre grand sujet posé par les JOP dans le cadre de la volonté de ses instances de transmettre des infrastructures pérennes, la réversibilité des bâtiments. « Des réflexions sont menées par le CIO ^[1] et par SOLIDEO, la société chargée de la livraison des ouvrages olympiques. Tout le monde a bien compris que les bâtiments du Village olympique et du Cluster des médias devront s'inscrire dans une affectation correspondant au marché. Il y a là un vrai challenge pour les aménageurs et les opérateurs désignés : ils devront concevoir des bâtiments transformables en logements ou en bureaux pour les revendre en blocs à des opérateurs comme un opérateur social par exemple, ce qui serait le plus facile, ou par lots à des particuliers, ce qui sera plus compliqué car les lieux auront déjà été occupés un moment, aussi court soit-il. Il y a également la problématique de la sécurité, de plus en plus présente sur ce type d'événement... En fait, l'enveloppe extérieure, en termes d'architecture peut être compatible, mais il faut réfléchir au fonctionnement intérieur pour que les coûts de changements d'affectation ne soient pas trop lourds. D'autant que les Villages sont dans des zones où les prix de marché sont assez bas... Il s'agit donc d'un équilibre financier à trouver – avec une longue période d'acquisition des terrains, de portage, de construction et ensuite de remise en état des bâtiments –, qui doit correspondre au business model d'un promoteur. »

Un questionnement qu'Atland s'est approprié depuis longtemps, notamment sur les actifs d'exploitation, des immeubles d'entreprises dont les bâtiments accueillent plusieurs activités et usages. À l'instar d'Engie sur le site de Stains, qui regroupe bureaux, laboratoires, entrepôt et halls d'essai. *« Ces bâtiments sont conçus pour un métier et un business model d'une entreprise à un temps T. Mais cette entreprise évolue dans ses métiers et ses besoins. Et même si nous souhaitons bien évidemment qu'Engie reste au moins trente ans, nous élaborons l'ensemble du bâtiment en anticipant différentes alternatives en cas de modification d'usage et d'exploitation. Nous imaginons des scénarii de transformation variés : que se passera-t-il quand le bâtiment sera vide, pour quels types de métiers, d'occupants, etc., et ceci alors même que nous ne connaissons pas le marché d'ici 2025, 2030... Nous devons concevoir des bâtiments que l'on puisse séparer, découper, rendre agiles. C'est ce que nous avons initié avec notre gamme Valley, pour des entreprises ayant besoin d'agences commerciales, de showrooms et de centres de recherche et développement. Ces problématiques de changement d'usages sont moins fréquentes dans l'immobilier de logement. En revanche, il nous faut prendre en compte l'évolution du marché sur un secteur, qui peut obliger à transformer un immeuble de bureaux en logements ou en hôtel. »*

LES JOP, C'EST AUSSI DONNER UNE CHANCE À DES JEUNES SPORTIFS DE HAUT NIVEAU

« On dépense énormément d'argent dans les infrastructures, et c'est indispensable. Mais il n'y a pas une mobilisation suffisamment forte pour accompagner les jeunes sportifs potentiellement médaillables. En tant que chef d'entreprise, il me fallait contribuer au-delà de nos métiers, me sentir acteur, apporter ma pierre parce que, inévitablement, la France, et de fait l'Île-de-France, en bénéficieront. Et puis j'ai la conviction que les JOP seront réussis grâce à un nombre élevé de médailles. C'est ce que l'on retiendra. Ce sont les raisons pour lesquelles nous avons entamé cette démarche, accompagner un jeune sportif par un soutien financier et professionnel. »

Atland a donc signé le Pacte de performance, un dispositif porté par le ministère des Sports visant à garantir aux athlètes membres des équipes de France olympiques et paralympiques un niveau de ressources décent, pour envisager sereinement leur double projet sportif et professionnel.

« Nous avons établi, avec le ministère des Sports, une sélection sur CV de jeunes sportifs de l'Île-de-France. Puis nous avons choisi le perchiste Axel Chapelle pour plusieurs raisons... Il a l'âge d'être potentiellement à maturité pour les JO 2024, il est le numéro 2 français après Renaud Lavillenie, et ses valeurs sont proches des nôtres. »

En franchissant la barre de 5,55 mètres en 2013, Axel Chapelle devient champion du monde junior à 19 ans – au même âge, la légende de la discipline Sergueï Bubka détenait le record de 5,70 mètres et le recordman Renaud Lavillenie sautait 4,70 mètres. En 2017, il se qualifie pour la finale des championnats du monde de Londres (6^e place) avant d'établir son record personnel début 2018 (5,88 mètres) lors du All Star Perche, se positionnant au 5^e rang des meilleurs performeurs mondiaux de l'année, et parmi les meilleurs perchistes français de l'histoire. Il se fixe un objectif personnel de franchir la barre mythique des 6 mètres dans les deux années à venir.

« C'est un sport où l'on ne connaît pas les numéros 2 et 3, et où il n'y a pas beaucoup d'argent. Ce sont ces sportifs qu'il faut aider, car ils sont obligés de consacrer tout leur temps et leur énergie à leur entraînement. Ils n'ont pas le temps de préparer leur avenir professionnel et ils connaissent de vraies difficultés financières. Les équipements et les déplacements sur les compétitions coûtent très cher. Les compétitions nationales sont financées par l'équipe de France, mais les compétitions individuelles sont à leur charge. Aider Axel lui permet d'avoir l'esprit plus libre et de se concentrer sur son sport. Comme il le dit, il n'a plus à se demander comment ce sera dans trois mois. C'est aussi ce qui a motivé notre choix de suivre un jeune plutôt qu'un champion établi. »

Le Pacte de performance comprend également une part d'insertion professionnelle via des programmes de formation spécialisés, des parcours découverte métiers, du networking et/ou des conseils.

« Une carrière sportive peut s'arrêter du jour au lendemain sur une blessure. Il est donc aussi important de permettre à ces jeunes d'appréhender le monde de l'entreprise. L'idée, c'est d'accompagner Axel dans le cadre d'une formation en tant que futur professionnel car a priori, il aime bien l'immobilier. Il vient régulièrement chez Atland passer une journée afin d'en découvrir l'ensemble des fonctions, il rencontre les managers sur différents métiers. Le principe est de l'ouvrir sur le monde du travail parce que ces jeunes sportifs de haut niveau ne le connaissent pas. Ils savent ce qu'est travailler au quotidien, mais ils ne connaissent pas cet univers.

Et puis c'est aussi intéressant pour Atland. Il est notamment intervenu lors de notre dernier séminaire où il a parlé de son quotidien et c'est bien, pour des jeunes de l'entreprise, de découvrir un autre type d'engagement, cette abnégation et cette pugnacité. Par ailleurs, c'est un sport très complexe, assez mal connu... Peu de gens ont déjà eu une perche en main... Nous sommes aussi régulièrement informés de ce qu'il fait sur les réseaux sociaux, de ses entraînements et de ses compétitions, il communique avec toutes mes équipes. Cela crée une bonne dynamique en interne.

Ce partenariat est naturellement dépendant de l'évolution de sa carrière. Il devait aller à Shanghai pour des championnats, mais il a été blessé trois mois l'hiver dernier. C'est très difficile pour les sportifs ; ils ont une vision et des objectifs à deux ou trois ans, mais il y a le quotidien et les risques... Donc pour l'instant, nous accompagnons Axel jusqu'à Tokyo, avec la volonté, bien évidemment, de le suivre jusqu'à Paris, tout en sachant que cela se bâtit étape par étape. Au-delà de cela, notre volonté est vraiment de soutenir un jeune sportif qui potentiellement peut-être aux JOP 2024, et ce sera une fierté pour toute la société s'il représente la France à Paris.

Ce que nous faisons n'est pas très compliqué, insiste Georges Rocchietta. Si chaque jeune potentiellement médaillable était accompagné par une entreprise, je pense que la France aurait beaucoup plus de chances de gagner des médailles. »

« SI CHAQUE JEUNE POTENTIELLEMENT MÉDAILLABLE ÉTAIT ACCOMPAGNÉ·E PAR UNE ENTREPRISE, JE PENSE QUE LA FRANCE AURAIT BEAUCOUP PLUS DE CHANCES DE GAGNER DES MÉDAILLES. »



Signature du Pacte de performance le 2 juillet 2018. De gauche à droite : Patrice Gergès (DTN Fédération Française d'Athlétisme), Brigitte Deydier (ministère des Sports), Georges Rocchietta (PDG du Groupe Atland), Axel Chapelle, André Giraud (Président de la FFA), Géraldine Zimmerman (responsable du suivi socio professionnel des athlètes FFA)
© Atland



Moment de partage entre Axel Chapelle et les collaborateurs d'Atland
© Atland



Site de Pierrefitte-Stains
© Atland



Site Engie de Pierrefitte-Stains
© Atland