

Dirigeants de PME/PMI : quelles solutions immobilières sont les plus adaptées ?

*Conférence animée par Jean-François GRAZI, Directeur de la publication, BUSINESS IMMO
Vendredi 4 décembre 2009*

Intervenants

- **Stephan BROUSSE, Président - Union Pour les Entreprises - MEDEF**
- **Juan Carlos CERON, Président, Fondateur – CERON CREATIVE TECHNOLOGIE**
- **Mathieu DE SAINT-ALBIN, Directeur adjoint des services aux entreprises – JONES LANG LASALLE**
- **Pascal PERNOT, Directeur Général – Société Consulaire d'Implantation d'Entreprises et de Gestion d'Entrepôts, Filiale de la CCIP**

A. Environnement

- **Mathieu DE SAINT-ALBIN, Jones Lang Lasalle**

En 2008, la consommation de surface a été de quatre millions de mètres carrés et 60% de ce marché ont été réalisés en Ile de France. On note qu'en 2009 on s'attend à une baisse de 30 à 35% de ces volumes.

On considère qu'une PME/PMI investit dans une surface comprise entre 0 et 3000 m², ce qui représente environ 98% des transactions effectuées en 2008 et environ 50% en termes de consommation de surface. Les PME/PMI représentent donc un marché clé de l'immobilier.

Ce marché se caractérise par un ratio de 70% de transactions faites en état d'usage. Il est évident que le pouvoir de négociation de ces entreprises n'est pas le même que celui des grandes entreprises. Cela se traduit par un surcoût d'environ 20% pour les PME/PMI notamment à cause de la négociation des loyers et des travaux sur l'état d'usage.

B. Vision du chef d'entreprise

- **Juan Carlos CERON, Certon Creative Technologie**

Au début je louais des locaux, 70m². Avec le développement de ma société nous avons besoin d'une plus grande surface pour accueillir nos laboratoires, nos ateliers, une salle de réunion et un show room. Il y avait au même moment des locaux à acheter juste en face de ceux que nous louions avec une surface de 1 200 m² ce qui correspondait parfaitement à nos besoins. Nous avons lancé l'achat mais au moment de la signature nous avons eu un problème au niveau du bail et nous avons dû attendre huit mois pour avoir le bail en main propre et être sûrs que celui-ci était bien de nature commerciale. Nous avons ensuite dû finalement investir 180 000€ supplémentaires pour des travaux. Tout cela nous a donc fait perdre beaucoup de temps, 8 mois pour un dirigeant de PME/PMI c'est énorme, et nous a coûté plus que prévu.

Ce qui nous a manqué c'est le fait d'être conseillés. C'est vraiment la recommandation que je voudrais donner aux entrepreneurs : faites-vous conseiller.

- **Stephan BROUSSE, MEDEF**

Mon entreprise a toujours, dans son passé, choisi de louer plutôt que d'être propriétaire. Un chef d'entreprise se pose la question suivante : qu'est ce que je dois faire en ce qui concerne l'immobilier : Acheter ? Louer ? La réponse n'est pas évidente puisqu'il lui faut un plan à au moins 10 ans pour l'immobilier pour être sûr de ne pas avoir acheté trop grand, que cela corresponde bien aux besoins futurs, ou au contraire de ne pas avoir à changer de locaux qui seraient devenus trop étroits quelques temps après l'achat etc. C'est souvent difficile de se projeter à quelques années, alors à dix ans ou plus cela est vraiment très complexe.

C'est une décision compliquée avec des réflexions douloureuses pour le chef d'entreprise et souvent c'est une décision qu'il doit prendre seul.

Le choix que j'ai fait a été de changer la politique immobilière de mon entreprise et d'acheter les entrepôts. Tout comme M. Ceron j'ai dû prendre la décision seul mais en revanche je me suis fait aider par OSEO et je recommande vivement de se faire conseiller.

Je me suis aperçu que traiter un dossier immobilier de façon pertinente permet de lever des fonds rapidement et assez facilement grâce à l'hypothèque. Je voudrais insister sur ça : quand on fait un projet immobilier, on a une plus grande facilité à lever des fonds : on peut se financer juste par dette et donc avoir un très fort effet levier. Alors que pour financer son exploitation c'est beaucoup plus dur.

L'immobilier est vraiment un outil pertinent : son acquisition ne pose pas de problème financièrement, avec l'effet levier dont on a parlé, et il devient une vraie réserve de valeur pour l'entreprise. Il permet de lever des fonds plus rapidement ensuite en mettant cet actif en garantie. Il permet également de donner des liquidités à l'entreprise en le vendant quand cela va mal pour l'entreprise : c'est une réelle poche de trésorerie pour l'entreprise.

Pour moi le chef d'entreprise ne doit vraiment pas hésiter à se tourner vers l'immobilier, mais en se faisant conseiller.

C. Vision des professionnels

- **Pascal PERNOT, CCIP**

Le premier conseil que je veux donner est de ne pas rester seul : aller voir le public ou le privé, il y a eu un grand développement dans ce secteur d'aide à l'immobilier et il ne faut surtout pas hésiter à s'en servir.

Souvent quand on crée son entreprise on nous refuse l'accès à l'immobilier parce que l'entreprise ne remplit pas les conditions : elle n'a pas trois exercices comptables etc. alors que la CCIP accueille les entreprises dans sa pépinière et les aide. De même il existe des incubateurs au sein d'Ecoles de commerce qui aident les entrepreneurs à créer et développer leur entreprise.

Nous avons un numéro pour répondre aux questions des entrepreneurs et la cinquième question la plus posée est celle de l'aide pour la recherche de locaux. Cela montre bien l'importance de ce problème pour les entrepreneurs. De nombreuses solutions existent : bourse de locaux avec les chambres de commerce, avec la mairie etc. mais souvent peu connues des entrepreneurs.

Une pépinière, ou un incubateur, accueille l'entreprise pour une durée limitée, une des missions est donc aussi d'aiguiller les entrepreneurs, de leur faire anticiper les choses et réfléchir sur les questions immobilières : lieux, besoins etc.

Il faut rappeler que les entrepreneurs peuvent mettre en place, à la place du bail classique 3-6-9, des conventions d'occupation précaire de 2 ans pour ajuster plus facilement la taille de leur local.

Dans les incubateurs et les pépinières on a tendance à couvrir les entrepreneurs, ce qui pourrait nuire à leur autonomie. En fait, 18 mois avant leur date de sortie ils ont des rendez-vous avec des professionnels pour préparer leur sortie et on les amène notamment à bien se poser la question de l'immobilier.

Le principal conseil qu'on leur donne est de ne pas rester seul une fois partis.

Je voudrais aussi inciter les chefs d'entreprises à parler avec leur bailleur, à négocier avec lui, ce qui permet plus de flexibilité en cas de besoin.

- **Mathieu DE SAINT-ALBIN, Jones Lang Lasalle**

Le chef d'entreprise que l'on rencontre a une vraie réflexion, une vraie appréhension de l'immobilier : notre première réaction est de bien s'assurer que le chef d'entreprise a bien pris en compte tous les enjeux : stratégiques, sociaux, économiques, temporels, opérationnels, défis organisationnels etc.

Nous lui conseillons ensuite d'accepter les cinq principes et étapes suivantes pour organiser le projet :

1. préparation qualification
2. maîtrise de l'information
3. méthode outils
4. gestion en mode projet
5. ressources et compétences

Pour bien aider les entreprises et répondre de façon globale et complète, nos équipes sont constituées par des profils différents (juristes, financiers, ingénieurs etc.) et nous proposons plusieurs services: audit et conseil, gestion de projet et transaction et gestion de portefeuille.

Intervention de Bernard HASS, vice président de l'Association des Directeur Immobiliers

Nous nous sommes dit que notre plateforme d'échange pouvait servir les PME/PMI car elles ont une réelle problématique immobilière : choisir son implantation, le type de bail etc.

Je propose que les PME/PMI nous rejoignent pour avoir leurs réflexions sur les différents travaux que nous menons : révisions des indices, sur le type de référence de surfaces, sur les nouvelles normes comptables etc.

*Compte rendu rédigé par Marc CHARPENTIER
Etudiant de la Chaire Immobilier ESSEC-BNP Paribas Real Estate*