

# Laurent Leprévost (Groupe Babylone) : une autre vision du métier de conseil

INTERVIEWS  
le 04 Déc 2018



**Changement de siège social dans une volonté de revenir au cœur du QCA, arrivée il y a quelques mois d'un directeur général : Groupe Babylone entame une nouvelle phase de son développement. Stratégie, orientation, mais aussi valeurs du groupe : son directeur général, Laurent Leprévost, en dit plus...**

**Quelques mots d'abord sur l'histoire et la structure de Groupe Babylone ?**

Groupe Babylone a été créé en 2007 et est présent sur l'ensemble des sujets immobiliers au travers de cinq départements : logement, property, capital markets (50 %), commerce et bureaux (50 %). Depuis sa création, l'entreprise a vu ses

effectifs s'étoffer, passant d'une dizaine de collaborateurs à près de 80 aujourd'hui, et vraisemblablement une centaine d'ici peu puisque nous continuons actuellement de recruter pour répondre à des besoins et à des marchés nouveaux sur lesquels nous nous positionnons. Ceci vise à accompagner une croissance déjà forte, à trois chiffres – de l'ordre de 325 % – depuis 2013, avec près de 4 milliards d'euros d'actifs commercialisés ces dernières années.

### **Qui sont vos clients ?**

A l'origine, des investisseurs privés et des family office. Aujourd'hui, ces derniers sont toujours là, mais nos clients, ce sont aussi désormais des investisseurs institutionnels, de grandes foncières et de grands groupes. Ceci résulte de notre positionnement qui est d'accompagner le client dans toutes ses problématiques : choix du local, aménagement des espaces, trajet domicile-travail des collaborateurs, travail sur les charges, les travaux, l'ergonomie des lieux de travail...

### **Un travail de conseil en somme...**

Le broker est traditionnellement attendu dans un registre commercial, or nous souhaitons aller plus loin. La volonté est de que nos consultants aient une vision à 360 degrés de l'entreprise, qu'ils soient de véritables « géodes de l'immobilier ». Pour y parvenir, nous les formons sur l'ensemble des thèmes qui préoccupent les acteurs économiques avec la construction, pour chaque salarié, chaque année, d'un plan de formation qui inclut l'ensemble des sujets, dont celui de la connaissance du bâtiment. Le broker d'aujourd'hui doit en effet être en capacité d'informer sur des pathologies du bâti, réaliser des projections sur l'aménagement en prévision d'une croissance.. Il nous faut être dotés de compétences multiples : économie de la construction, droit, fiscalité, santé... Le leitmotiv est de faire tomber l'image « d'ouvreur de porte » qu'on colle au broker et être reconnu comme un vrai conseil en immobilier. Pour paraphraser un réseau de franchisés bien connu, « Groupe Babylone, vous allez changer d'avis sur les brokers ». Parmi les règles que nous nous appliquons, pas d'arrogance sur les clients, qu'ils soient startup ou foncière cotée.

Notre ambition est de couvrir toute la gamme de typologie de clients et d'actifs grâce à notre vision panoramique de l'immobilier.

### **Quels constats posez-vous sur les marchés ?**

Le fait d'être présent auprès de tous les acteurs nous permet de constater l'appétence toujours forte pour les produits « core », avec comme corollaire une baisse de taux de rendement pour toutes les autres typologies d'actifs. Le constat est aussi celui que, pour quelque 600 à 700 transactions à l'investissement réalisées par an, il en existe un nombre identique qui ne se conclut pas, notamment, pour des produits d'un montant inférieur à 50 millions d'euros, des actifs en province, ou des actifs survalorisés... Nous observons en outre une rigidité des critères d'achat des investisseurs qu'il est difficile de faire évoluer, et c'est à nous de nous y employer. Enfin, un dernier constat est celui de la forte concentration du marché, avec une demande focalisée sur le bureau, à Paris, dans le QCA ; un phénomène qui s'est accéléré ces dernières années.

### **Quels sont les grands sujets pour vos clients ?**

Les propriétaires institutionnels ont des préoccupations simples et un mot d'ordre : TSV, qui signifie « tout sauf la vacance », cette vacance qui amoindrit la valeur des actifs et produit un impact négatif sur l'actif net réévalué. Notre rôle est, dans ce contexte, de réconcilier bailleurs et locataires et mettre fin au face à face entre les mondes de l'immobilier de placement et celui des PME, ces utilisateurs qui se sentent souvent prisonniers d'une relation avec le bailleur. Il est impératif de les réconcilier en prônant, notamment, la souplesse auprès des propriétaires ; c'est une exigence nécessaire pour accompagner la croissance des entreprises. Autre grand thème de préoccupation, pour nos clients, managériale celle-ci : faciliter, à Paris et première couronne, la proximité emploi-travail. Il faut prendre en compte cela dans la décision d'implantation des entreprises, à l'heure où 40 % des collaborateurs choisissent, dit-on, leur entreprise selon son adresse.

## **Une prise en compte qui devrait être évidente, non ?**

« L'immobilier est une chose trop sérieuse pour la laisser aux mains des professionnels de l'immobilier », pourrait-on dire en paraphrasant Clemenceau. Nous ne pouvons en effet plus faire l'économie d'une analyse transverse, car notre secteur enferme tellement de sujets, sociaux, humains, économiques...

## **Et quelles sont les conséquences sur les immeubles ?**

Pour nombre d'immeubles, dont les prestations n'évoluent pas, dont la valeur d'usage ne progresse pas, nous ne nous situons plus sur de la création, mais sur de la captation de valeur, comme l'explique Olivier Mège (CEO et fondateur de Real Quality Rating). Or, c'est dans la valeur d'usage que réside l'élément d'augmentation des loyers. La difficulté est que nous l'apprécions souvent mal, d'une part parce que les caractéristiques physiques des immeubles sont parfois confidentielles, d'autre part, parce que nous ne prenons pas suffisamment en charge les parties prenantes.

## **Comment changer cela ?**

En procédant différemment. C'est pour cela que le Groupe Babylone souhaite travailler avec Real Quality Rating qui construit actuellement, avec l'appui d'une équipe de l'université Paris Dauphine, un système de notation des immeubles tertiaires, reposant sur 150 items (loyers, visibilité, modularité, esthétisme, emplacement, critères RSE...). Ce système, grâce à un algorithme, permet une cotation des immeubles selon leurs qualités intrinsèques et qualités d'usage. L'objectif est d'une part, de montrer au client-propriétaire que le lien entre prix et qualité des actifs est fort et, d'autre part, de faire connaître à l'utilisateur la qualité des immeubles susceptibles pris à bail. Il est important pour nous de tester cela. A terme, cela pourrait permettre de « coter » les immeubles tertiaires comme cela existe pour les entrepôts (classe A, B) par exemple. Nous testerons cette cotation avec un certain nombre de nos clients volontaires.

### **Le groupe va-t-il renforcer les équipes ?**

C'est en cours et le challenge est de porter notre croissance, de fidéliser nos équipes en conservant l'ADN de la société. Nous avons recruté 25 collaborateurs depuis le mois de juin analystes, documentalistes, consultants, dont deux tiers dans le cadre d'une création de postes et avons encore des besoins en consultants et négociateurs.

### **Comment gérer une telle croissance ?**

L'objectif est d'adopter un management entre celui de la startup et de la multinationale ; il faut être innovant pour être en adéquation avec la génération des millenials dont les codes sont différents de ceux de l'entreprise d'hier.

### **Outre ce travail sur un « trip advisor » version plus qualitative des immeubles, quels sont les sujets en développement ?**

L'autre axe stratégique pour le Groupe Babylone est l'investissement dans la connaissance des marchés, car nos clients ne veulent plus d'études générales, mais de la data qualifiée, et une expertise fine des divers secteurs de l'immobilier. Il est ainsi nécessaire de pouvoir apprécier les migrations d'entreprises, les clientèles à cibler, ce qui ressemble à une forme de profilage, en adoptant un œil critique et en délivrant une analyse prospective. Ceci est la traduction de notre ambition : conseiller et non préserver des intérêts particuliers et dépasser le simple rôle d'intermédiation. Pour y parvenir, nous allons consolider un service études et recherches pour compléter l'équipe de cinq personnes travaillent déjà sur la documentation et l'analyse immobilière.