

École des Ponts
ParisTech

Mastère Spécialisé® AMUR 2017-2018

Politique Foncière et d'Aménagement
Le cas de la Direction Immobilière et
Services Généraux Groupe RENAULT

Jean-Marc DA SILVA, MRICS



École des Ponts

ParisTech

FONCTION IMMOBILIERE UTILISATEUR

Direction Immobilière et Services Généraux Groupe RENAULT

SOMMAIRE

01 LE GROUPE
SES PARTENAIRES

02 LE ROLE
DE LA DISG

03 QUELQUES PROJETS



École des Ponts
ParisTech

00

PREAMBULE



École des Ponts

ParisTech

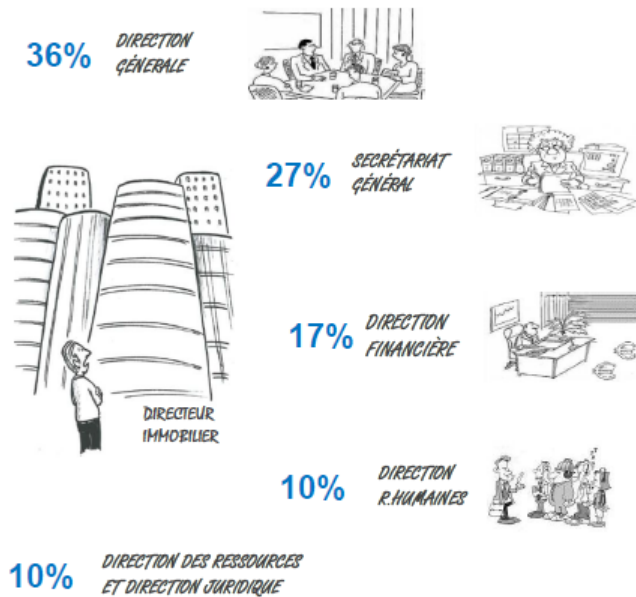
-
- Deuxième poste de charges dans les comptes après les salaires, l'immobilier est d'abord un coût pour l'entreprise. Mais c'est aussi devenu une valeur et souvent le premier actif au bilan (25 à 40% des actifs d'une société).
 - Au début des années 2000, 36 % des entreprises ne comptaient pas de direction immobilière.
 - La création d'une Direction Immobilière, initiée par l'enjeu financier, a donc conduit à regrouper au sein d'un même service des activités autrefois dispersées dans plusieurs entités utilisatrices, sans véritable stratégie ni vision globale.
 - Longtemps considérée comme une fonction support pour des entreprises dont l'immobilier n'est pas le cœur de métier, la fonction est à présent identifiée au cœur des enjeux stratégiques et financiers.
 - Quatre enjeux sont jugés clés par les Directeurs immobilier :
 1. La territorialisation
 2. La gestion des friches industrielles
 3. L'internationalisation de la fonction
 4. L'aménagement des espaces de travail dans une réflexion de bien-être et de digital working
-



École des Ponts

ParisTech

« L'entreprise s'organise comme elle le souhaite et l'immobilier suit, non le contraire... »



SOURCE – Etude ADI avril 2014 - Métiers immobiliers, créateurs de valeur

❑ Une faible ancienneté

La direction immobilière à moins de 5 ans dans 22% des cas

❑ Une fonction stratégique

70% des entreprises cotées considèrent la fonction stratégique pour l'évolution de l'entreprise

❑ Une tendance marquée au rattachement à la DG

- 36 % attachées à la direction générale
- 17% attachées à la direction financière

La fonction immobilière peut également être logée dans une structure externe propriété de l'entreprise.

SOURCE – Observatoire du management immobilier – enquête 2012 sur le management immobilier des sièges sociaux des grandes entreprises
Enquête réalisée auprès de 74 entreprises cotées avec un taux de réponse de 48%



École des Ponts

ParisTech

01

**LE GROUPE
SES PARTENAIRES**



École des Ponts
ParisTech

115 ans d'histoire – 122000 collaborateurs – Présent dans 128 pays

> TROIS MARQUES



> UNE ALLIANCE ET DES PARTENAIRES STRATÉGIQUES



DAIMLER



École des Ponts
ParisTech

RESULTATS COMMERCIAUX 2016

TOTAL

3 182 625

EUROPE

+0,4%

1 805 290

EURASIE

+1,1%

364 451

AMI

+36,4

491 151

AMÉRIQUES

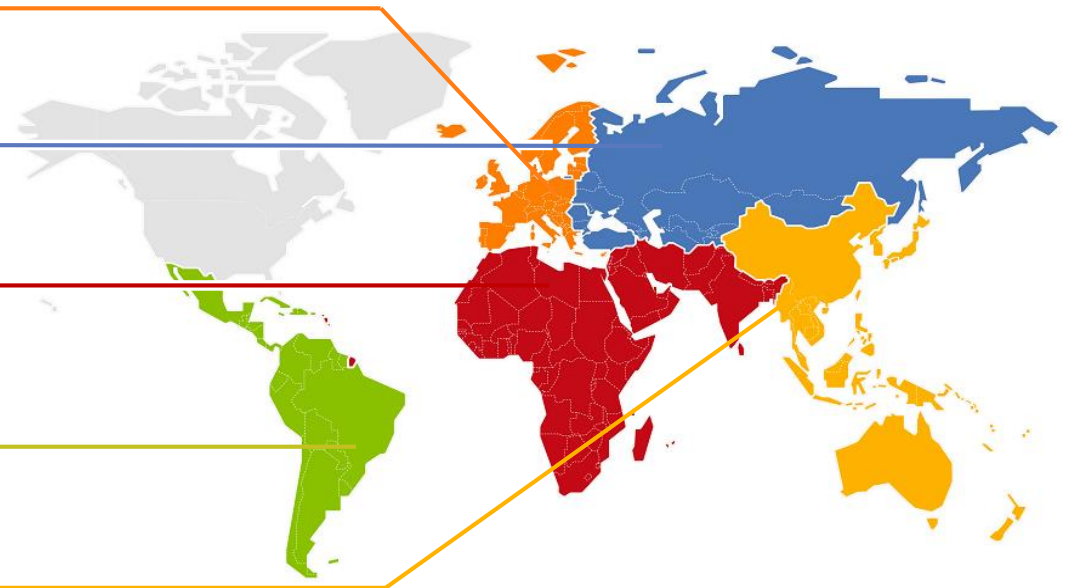
+0,3

354 370

ASIE-PACIFIQUE

+1,7%

167 363





École des Ponts

ParisTech

RÉSULTATS 2016 DU GROUPE

RÉSULTATS FINANCIERS

 CHIFFRE D'AFFAIRE
51 243 (+13,1%)

 MARGE OPÉRATIONNELLE
3 282 (+962)

EN MILLIONS D'€	2015	2016	VARIATION
CHIFFRE D'AFFAIRES	45 327	51 243	+13,1%
MARGE OPÉRATIONNELLE	2 320	3 282	+962
EN % DU CHIFFRE D'AFFAIRES	5,1%	6,4%	+1,3pt
RÉSULTAT NET	2 960	3 419	+459

(en million d'euros)



◆ L'ALLIANCE EN BREF
PRÉSENTATION DE L'ALLIANCE RENAULT-NISSAN

Créée en 1999, l'Alliance Renault-Nissan est à ce jour le partenariat transnational entre deux grands constructeurs le plus durablement installé de l'industrie automobile. Ce partenariat unique est un modèle souple et pragmatique qui peut être étendu à de nouveaux projets et à de nouveaux partenaires à l'échelle mondiale.

- ◆ Depuis 2007, l'Alliance protège Renault et Nissan des retournements de conjoncture à l'échelle régionale, et soutient leur développement dans les économies les plus dynamiques de la planète.
- ◆ L'Alliance a permis à Renault et à Nissan de dépasser en performance leurs concurrents régionaux historiques, hissant ainsi les deux entreprises dans la catégorie des plus grands constructeurs. Ensemble, Renault et Nissan se classent parmi les 4 plus grands groupes automobiles mondiaux.
- ◆ Fondée sur le principe de l'actionnariat croisé et de l'intérêt commun, l'Alliance permet d'optimiser les synergies sans altérer les identités de marque des deux partenaires. Afin de réaliser des économies d'échelle, de nombreux constructeurs tentent aujourd'hui de créer des collaborations similaires au partenariat novateur que Renault et Nissan ont établi il y a déjà 14 ans.

OBJECTIFS DE L'ALLIANCE À MOYEN TERME :

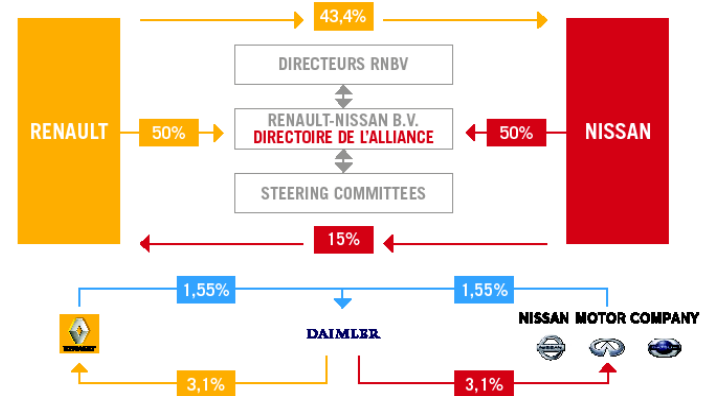
	OBJECTIFS 2016	SITUATION EN 2015
	PLUS DE 10 MILLIONS D'UNITÉS Volume de ventes dans le monde en 2016	8,5 millions de véhicules
	1,5 MILLION D'UNITÉS Volume de ventes cumulé de véhicules zéro-émission de l'Alliance d'ici 2016	85 000 véhicules Part de marché de Renault et Nissan = 64% du marché zéro-émission (hors Twizy)
	9% DU CHIFFRE D'AFFAIRES Moyenne des dépenses R&D + CAPEX sur chiffre d'affaires sur la durée du Plan	8,4%**

* en cumul depuis fin 2010 / ** en 2011

◆ L'ALLIANCE EN BREF
STRUCTURE DE L'ALLIANCE

Renault détient 43,4% du capital de Nissan. Nissan détient 15% du capital de Renault. Le modèle d'actionnariat croisé garantit aux deux partenaires un intérêt mutuel et les incite à adopter des stratégies "gagnant-gagnant" bénéfiques pour chacun.

Créée le 28 mars 2002, Renault-Nissan BV est une société de droit néerlandais, dont l'actionnariat est détenu à part égale par Renault SA et Nissan Motor Co., Ltd. Elle est en charge du management stratégique de l'Alliance.



DAIMLER :

En 2010, l'Alliance Renault-Nissan et Daimler AG ont annoncé la signature d'un accord de collaboration destiné à générer des synergies au niveau mondial. Dans le cadre de l'accord, l'Alliance Renault-Nissan est entrée dans le capital de Daimler à hauteur de 3,1%. Daimler a pris une participation de 3,1% dans le capital de Renault et de 3,1% dans le capital de Nissan.

AVTOVAZ :

En 2012, l'Alliance Renault-Nissan acquiert une participation majoritaire dans Alliance Rostec Auto BV, joint venture créée avec Russian technologies, qui contrôlera 74,5% d'AvtoVAZ en 2014.

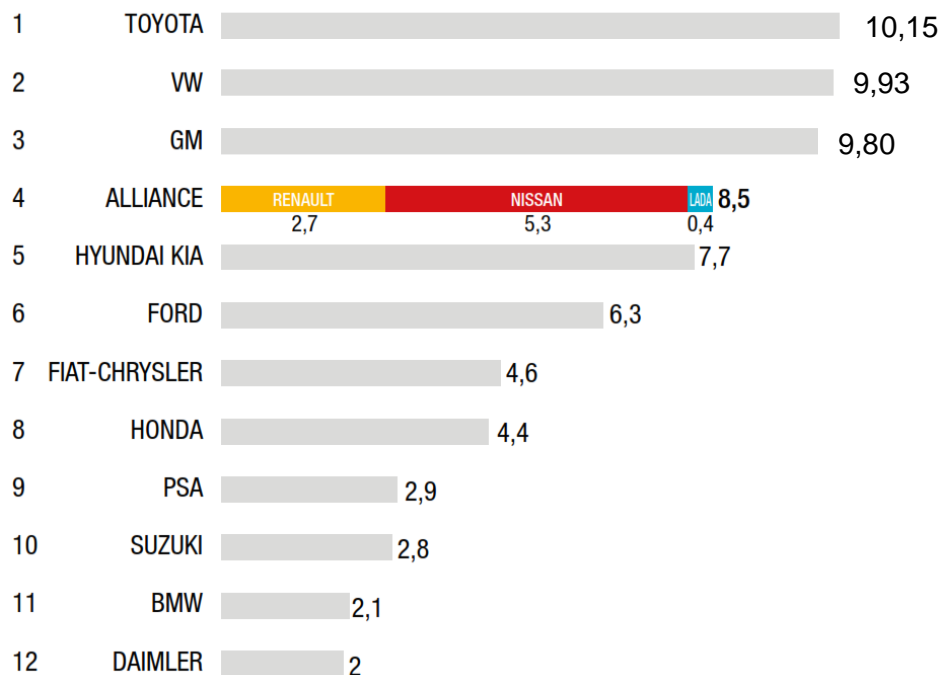


L'ALLIANCE EN BREF

VENTES DE L'ALLIANCE EN 2015

CLASSEMENT DES VENTES PAR GROUPE 2015

En volume V.P.+V.U. (millions de véhicules)





École des Ponts

ParisTech

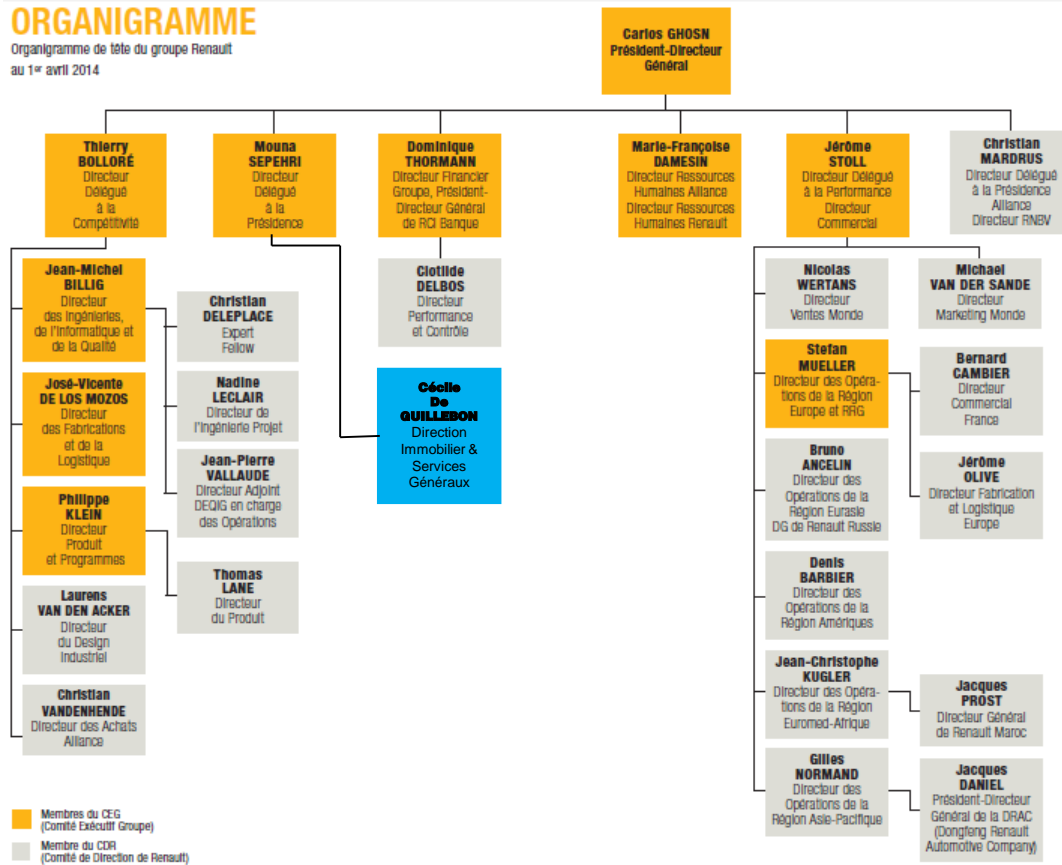
02

LE ROLE DE LA DISG



ORGANIGRAMME

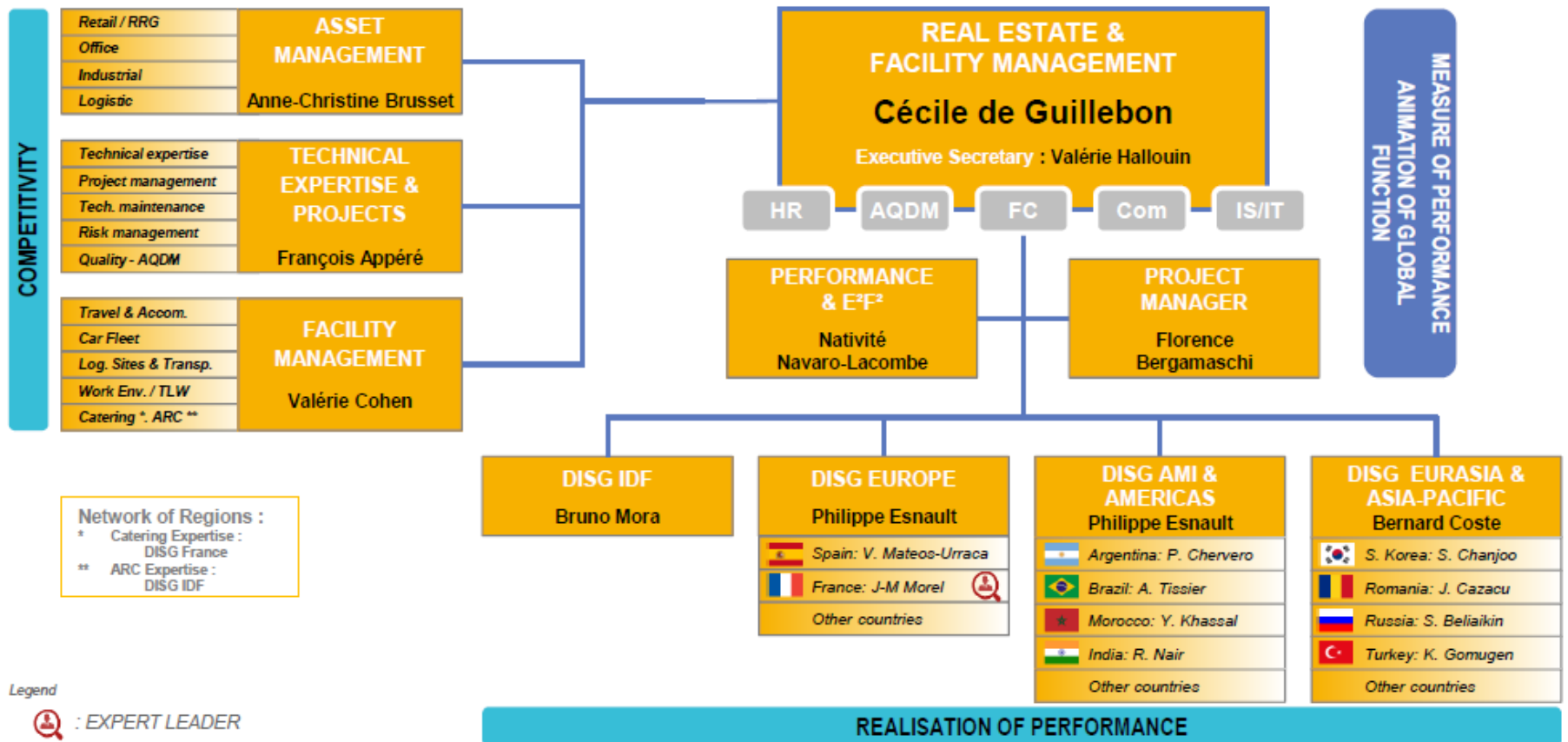
Organigramme de tête du groupe Renault
au 1^{er} avril 2014





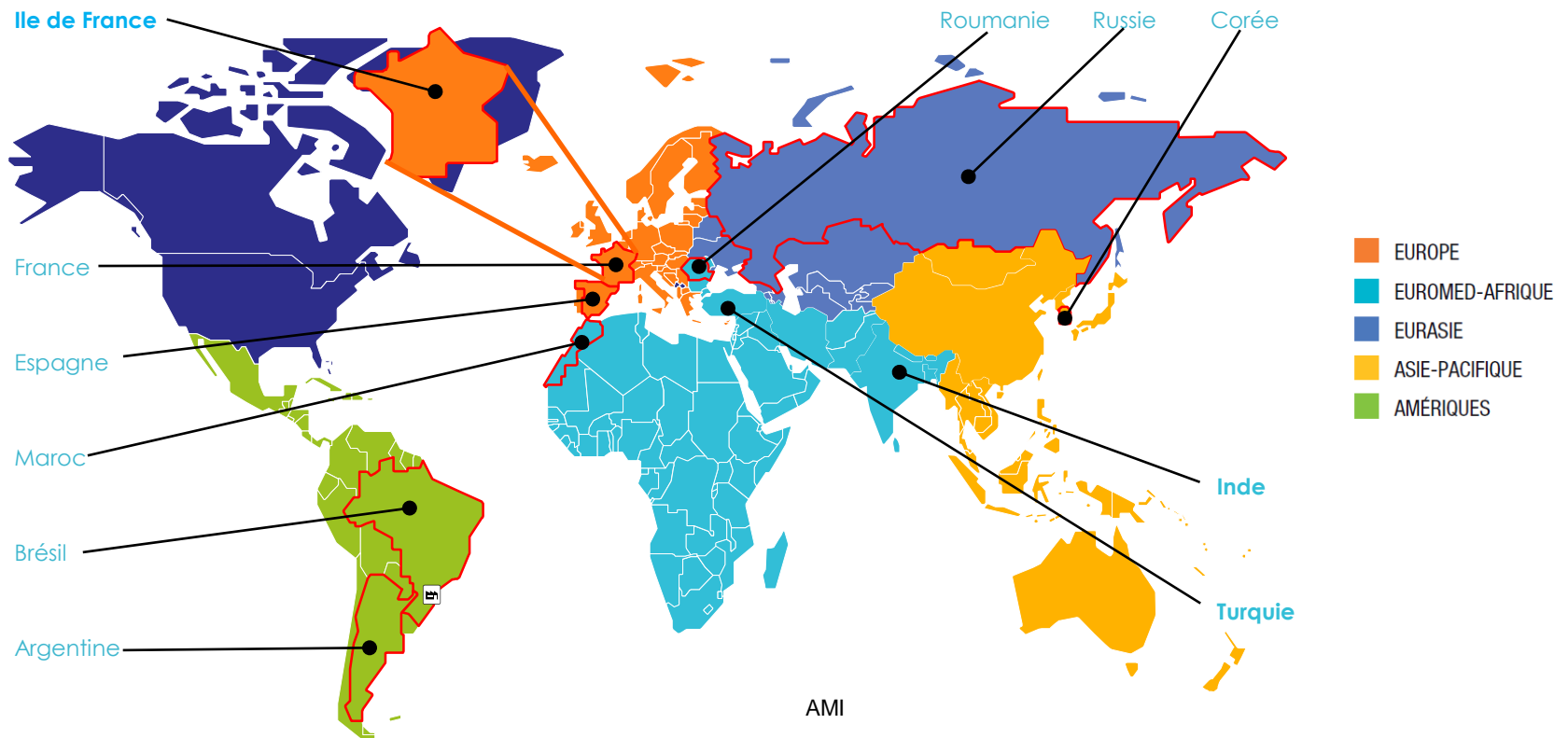
DISG BUSINESS CARD

DISG ORGANISATION: GLOBAL FUNCTION WITH TEAMS IN 10 COUNTRIES





PLAYGROUND





DISG BUSINESS CARD

A VARIETY OF SERVICES DELIVERED ON TIME WITH THE RIGHT LEVEL OF QUALITY



634 SITES IN 40 COUNTRIES
10 000 000 MEALS PER YEAR



52 000 OFFICE WORKSTATIONS
42 000 PHONE CALLS PROCESSED



60 000 TRANSPORTATION
REQUESTS



12 585 000 sqm BUILT-UP AREAS
3 000 VISITORS PER DAY



52 458 000 sqm LAND

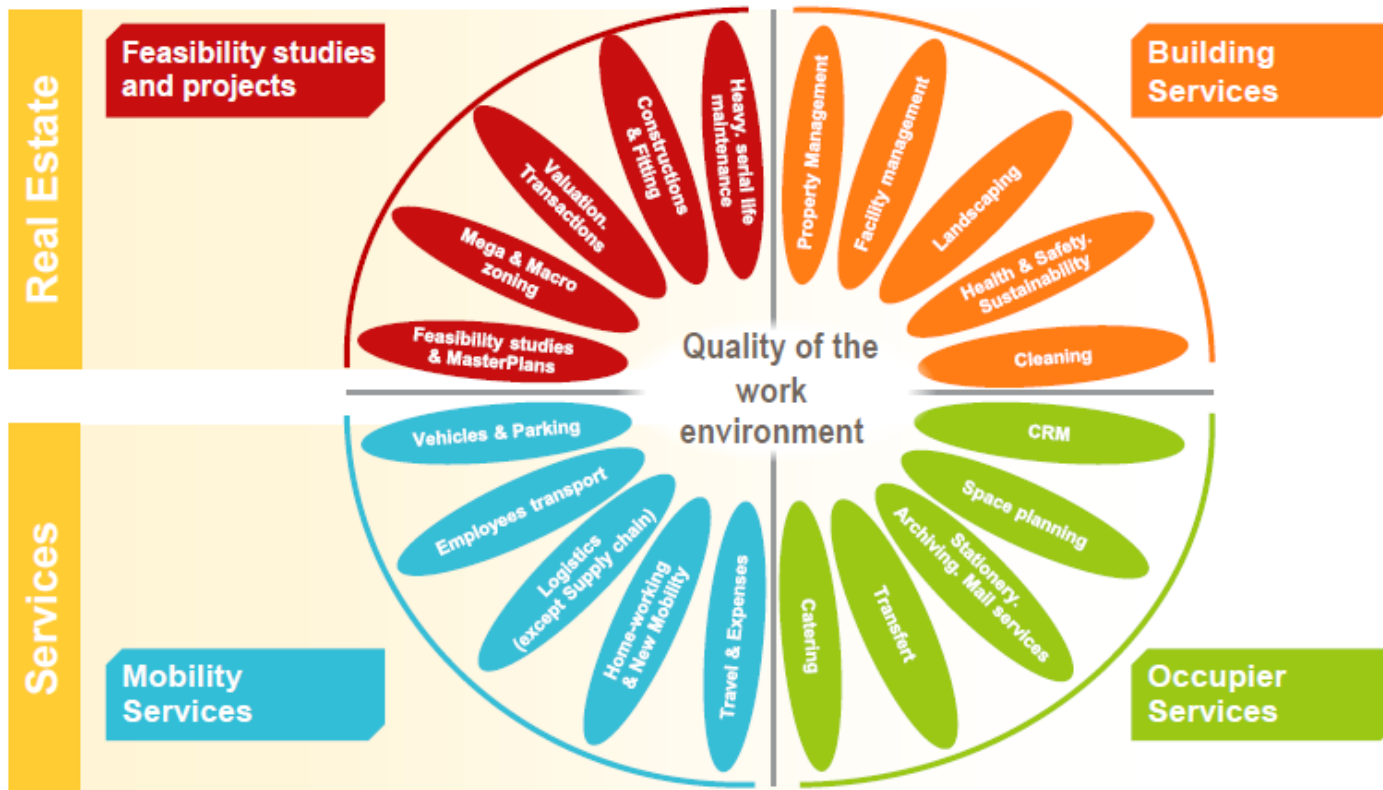


724 LEASES MANAGED OF WHICH
411 EXTERNAL LEASES IN 39
COUNTRIES



DISG BUSINESS CARD

EXCEPTIONAL COVERAGE AND DIVERSITY



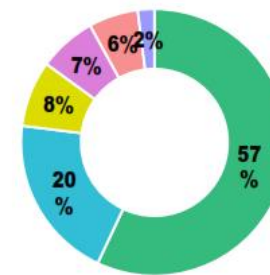


DISG BUSINESS CARD

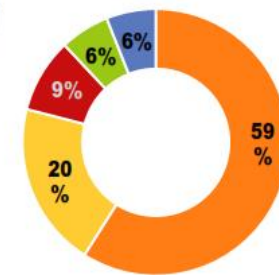
REAL ESTATE PORTFOLIO : RENAULT OWNS MOST OF ITS SITES

	Nb. of SITES	BUILT-UP AREAS		% OWNED AREAS
		TOTAL	average	
Industrial	49	9,1 M sqm	186 200 sqm	96 %
Retail	356	1,2 M sqm	3 500 sqm	74 %
R & D	14	0,9 M sqm	63 300 sqm	99 %
Logistics	40	0,9 M sqm	21 300 sqm	77 %
Offices	126	0,5 M sqm	3 900 sqm	25 %
Others	46	0,3 M sqm	6 200 sqm	97 %
Total	631	12,9 M sqm	20 443 sqm	90 %

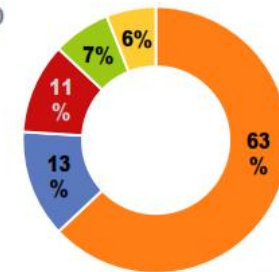
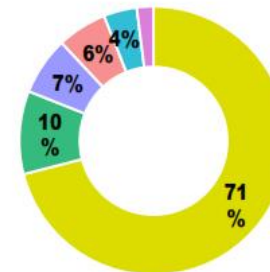
Update: Jan. 2016



Nb. of sites



Built-up areas



- Industrial
- Retail
- Offices
- Logistics
- R & D
- Others

- AMERICAS
- AMI
- EUROPA
- EURASIA
- ASIA-PACIFIC



École des Ponts

ParisTech

03

QUELQUES PROJETS



École des Ponts

ParisTech

03₁

PROJET RRG Marseille



Restructuration de la plaque RRG Marseille

La Couverture territoriale

CONSTAT :

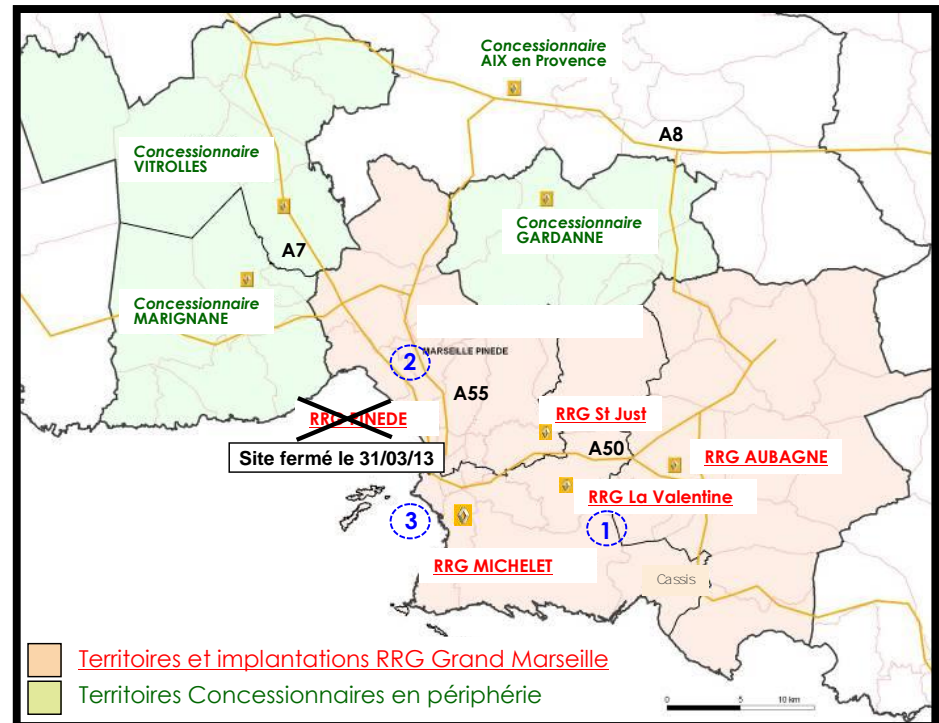
- Couverture territoriale déséquilibrée
- Déficit de performance commerciale et de rentabilité
- Sites vieillissants et non représentatifs de la marque
- Sites plus en cohérence avec l'évolution du business

OBJECTIFS :

- Renforcement de la couverture territoriale par l'optimisation des sites existantes

LEVIERS :

- Rééquilibrage des activités sur la plaque
- Ajustement des surfaces au business / activités
- Optimiser / valoriser le site de Michelet pour financer l'ensemble du redéploiement





Restructuration de la plaque RRG Marseille

L'optimisation des surfaces

Résultats issue d'une étude transverse interne pilotée par la DISG entre le mois de juin 2011 et le mois de mai 2012 .
(reprise d'une étude précédente effectuée en 2008 et abandonnée en 2009).

Activités	Total ZUS MARSEILLE					
	Avant			Après		
	Foncier	Surf. batie	Surf. ext.	Foncier	Surf. batie	Surf. ext.*
	69 951m ²	28 443m ²	49 616m ²	53 323m ²	12 121m ²	41 202m ²
VN		4 367m ²	00m ²		3 814m ²	2 745m ²
VO		835m ²	21 852m ²		170m ²	17 603m ²
Atelier Mécanique		8 991m ²	00m ²		1 871m ²	2 830m ²
Atelier Carrosserie		6 130m ²	00m ²		2 016m ²	1 460m ²
Atelier RMS		252m ²	728m ²		755m ²	1 028m ²
MPR		2 423m ²	00m ²		2 700m ²	200m ²
Communs + Divers		5 445m ²	27 036m ²		795m ²	15 336m ²
Différence				-24%	-57%	-17%



Restructuration de la plaque RRG Marseille

Les challenges du projet

Une contrainte d'exploitation omniprésente : pas d'arrêt de l'activité.

Des délais restreints imposés par le Groupe RENAULT : finaliser l'AO sur 2013.

Des procédures Groupe à respecter : AO et non « gré à gré ».

Un environnement urbain particulier : nombreux sites remarquables voisins.

Un volet financier exigeant : autofinancer à minima le projet global RRG.

Le volet environnemental : dépolluer le site et gérer la cessation d'activité.



Restructuration de la plaque RRG Marseille

Localisation





Restructuration de la plaque RRG Marseille

Quelques chiffres

Le site :

- Propriété RENAULT depuis 1950
- Dernière restructuration lourde : 1991
- Surface terrain : 24 626m²
- SDP bâtie : 18 935m²

Le business :

- Employés : 130 pers.
- Contrat VN : 4 060 véh.
- Volume VO : 1 044 véh.
- Mécanique : 65 E/J
- RMS : 53 E/J
- Carrosserie : 21 E/J
- MPR : 16M€/an





Restructuration de la plaque RRG Marseille

L'optimisation du site

MARSEILLE Michelet						
Activités	Avant			Après		
	Foncier	Surf. batie	Surf. ext.	Foncier	Surf. batie	Surf. ext.*
	24 963m ²	20 678m ²	8 608m ²	9 582m ²	4 882m ²	4 700m ²
VN		3 256m ²			2 130m ²	1 020m ²
VO		80m ²	2 100m ²		750m ²	500m ²
Atelier Mécanique		6 371m ²			995m ²	1 300m ²
Atelier Carrosserie		4 480m ²			224m ²	420m ²
Atelier RMS					318m ²	300m ²
MPR		1 910m ²			300m ²	
Communs + Divers		4 581m ²	6 508m ²		165m ²	1 160m ²
Différence				-62%	-76%	-45%



Restructuration de la plaque RRG Marseille

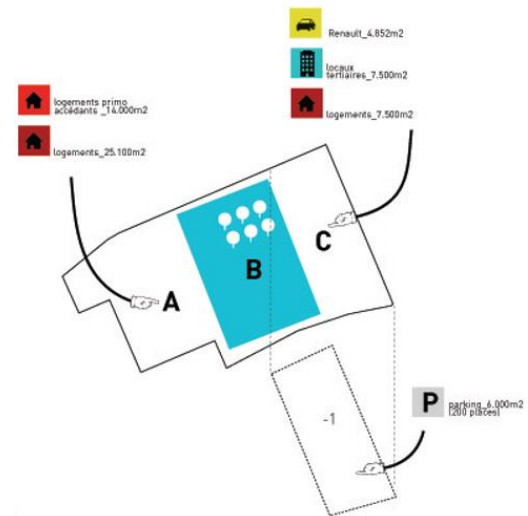
L'Appel d'offre :

- **La base:**
 - Data room complète du site
 - Note programme décrivant les besoins futurs de SIMCRA / RRG pour sa nouvelle implantation sur site
 - Note d'orientation urbaine rédigée par la Direction de l'Urbanisme de MARSEILLE
 - Obligation faite aux candidats de remettre un projet futur d'aménagement
- **1^{er} tour :**
 - lancé le 1^{er} octobre 2012, auprès de 21 candidats acquéreurs
 - Ouverture des plis chez notaire : le 19 novembre 2012
 - 8 offres(*) reçues de 12 candidats (* 4 regroupements)
- **2^{ème} tour :**
 - OK Comité RENAULT pour sélection de 4 candidats : le 20 novembre 2012
 - Ouverture des plis chez notaire : le 18 février 2013
 - Réception des candidats : des 25 au 27 février 2013
 - Alignement technique et financier des offres
 - Validation du lauréat en Comité RENAULT : le 28 mars 2013



Restructuration de la plaque RRG Marseille

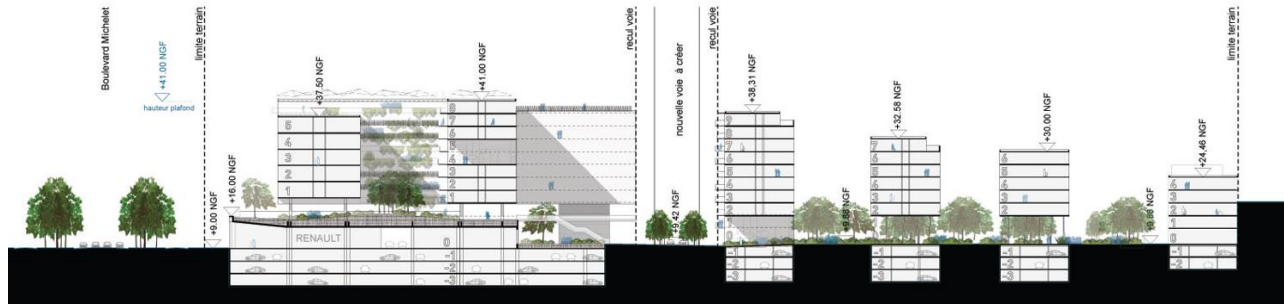
Le projet de restructuration





Restructuration de la plaque RRG Marseille

Le projet de restructuration





Restructuration de la plaque RRG Marseille

Le montage immobilier

- **1^{ère} Phase :**
 - ALTAREA - COGEDIM acquiert le site SIMCRA par le biais d'une société ad hoc : « La SNC MARSEILLE MICHELET » sans conditions suspensives.
 - Concomitamment la SNC MARSEILLE MICHELET donne à bail à les locaux acquis à RRG Marseille l'exploitant.
- **2^{ème} Phase :**
 - Après accord de RRG sur le projet de ses futurs locaux : dépôt du PC.
- **3^{ème} Phase :**
 - Après obtention d'un PC définitif : début des travaux en 5 phases principales.
- **4^{ème} Phase :**
 - Livraison par ALTAREA - COGEDIM à SIMCRA des nouveaux locaux : fin de phase 3.

CALENDRIER	2013	2014	2015	2016
CASH IN RENAULT	16M€		3M€	11M€ (Dation)
CASH OUT RENAULT		2M€	5M€	Réinvestissement?



Restructuration de la plaque RRG Marseille

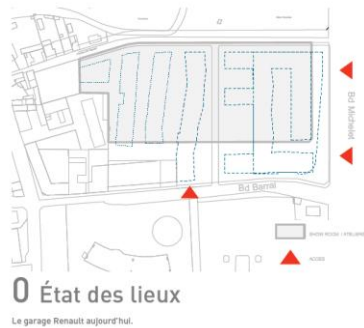
Le montage juridique

- **1^{ère} Phase : Acquisition par « La SNC MARSEILLE MICHELET ».**
 - Promesse Synallagmatique de Vente : signée le 26 septembre 2013.
 - Acte de Vente : signé le 16 décembre 2013 (DIA purgée).
 - Bail type investisseur de 10 ans fermes : signé le 16 décembre 2013.
 - Protocole régissant la relation contractuelle Bailleur/Preneur pendant les différentes phases opérationnelles avec faculté de rachat possible par SIMCRA si PC définitif non obtenu dans un délais maxi de 2 ans.
 - Promesse de Vente de locaux à construire.
 - Mise en place d'une GFA.
- **2^{ème} Phase : Dépôt du Permis de Construire.**
- **3^{ème} Phase : Obtention d'un Permis de Construire définitif.**
 - Arrêt de facturation des loyers dès le passage de RRG en condition d'occupation provisoire (protocole).
- **4^{ème} Phase : Livraison par ALTAREA - COGEDIM à SIMCRA des nouveaux locaux.**
 - Signature de l'acte de Vente de locaux à construire.
 - Résiliation du bail à la livraison des locaux à construire.



Restructuration de la plaque RRG Marseille

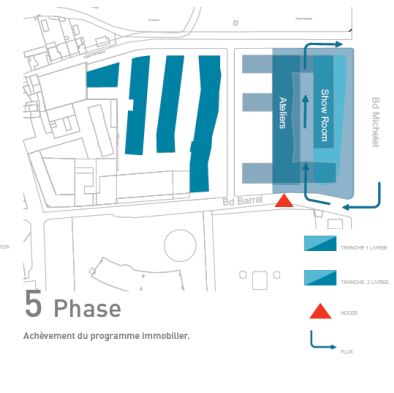
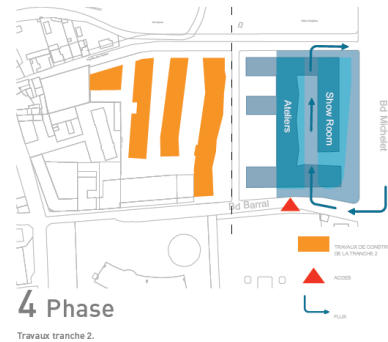
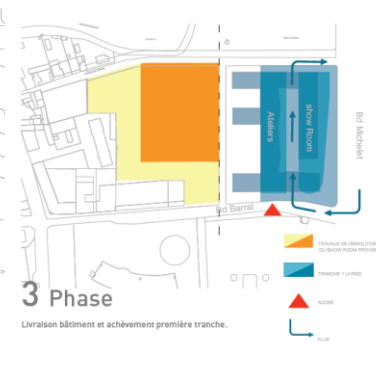
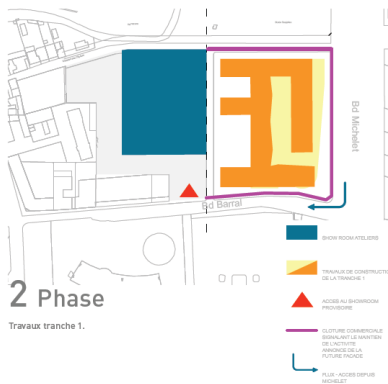
Le phasage des travaux : maintien de l'exploitation impératif



T0 à T0+4 mois : réalisation des aménagements provisoires



T0+4 mois +15 jours : libération par Renault de la zone avant du démarrage des travaux de la zone IMI





Restructuration de la plaque RRG Marseille

Le volet environnemental

- **Situation ICPE du site actuel ➔ soumis à déclaration au titre de la rubrique 2930 :**
 - 1a – Atelier de réparation et d'entretien de véhicules et engins à moteur y compris les activités de carrosserie et tôlerie.
 - 2b – Si la quantité maximale de produits susceptible d'être utilisée est supérieure à 10kg/j ou si la quantité annuelle de solvants contenue dans les produits susceptibles d'être utilisés est supérieure à 0,5T sans que la quantité maximale de produits susceptible d'être utilisée dépasse 100kg/j.
- **Situation ICPE du site futur ➔ non soumis à la réglementation ICPE :**
 - Surface des ateliers de réparation et d'entretien de véhicules et engins à moteur y compris les activités de carrosserie et tôlerie inférieure à 2000m².
- **Cessation d'activité à faire dès la phase d'installation dans les locaux d'exploitation provisoires après obtention d'un PC définitif.**

Restructuration de la plaque RRG Marseille

Le volet environnemental

■ Etat de la pollution existante :

- Zone de pollution aux hydrocarbures imputable à l'activité RENAULT.
- Zone de pollution historique au chrome (ancienne forge).

■ Méthodologie :

- ALTAREA - COGEDIM prend en charge les travaux « in situ » liés au changement d'usage.
- RENAULT prend en charge les éventuels travaux de dépollution hors site.
- Mise au point d'un protocole d'optimisation de la dépollution RENAULT et ALTAREA – COGEDIM (Début du traitement dès que RRG est installé dans les locaux provisoires).
- Démarche collaborative vis-à-vis des administrations de RENAULT/ALTAREA - COGEDIM.





École des Ponts

ParisTech

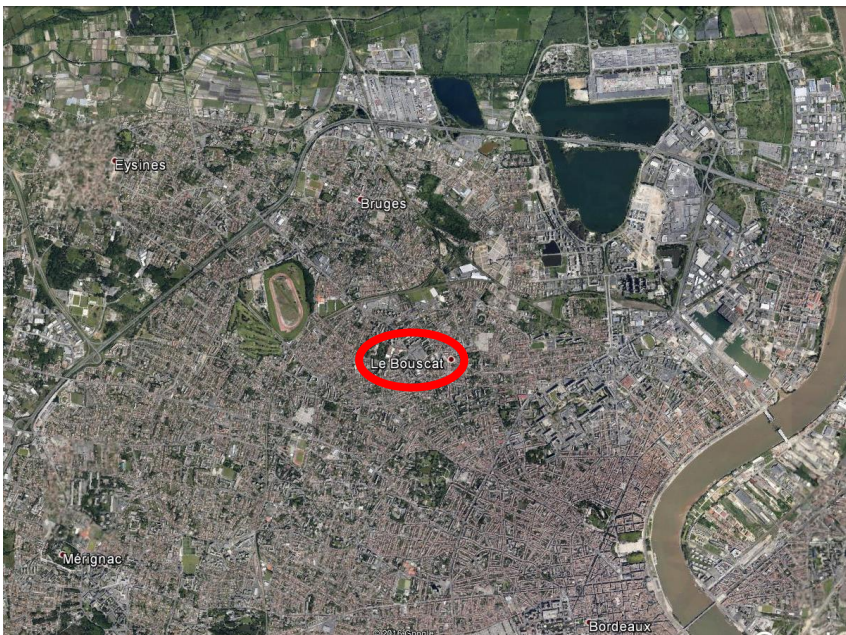
03₂

PROJET RRG Le Bouscat



Relocalisation du site RRG Le Bouscat

Localisation



Bordeaux Métropole

- 7^{ème} agglomération Française
- 28 communes
- 761 000 Habitants





Relocalisation du site RRG Le Bouscat

La Couverture territoriale

CONSTAT :

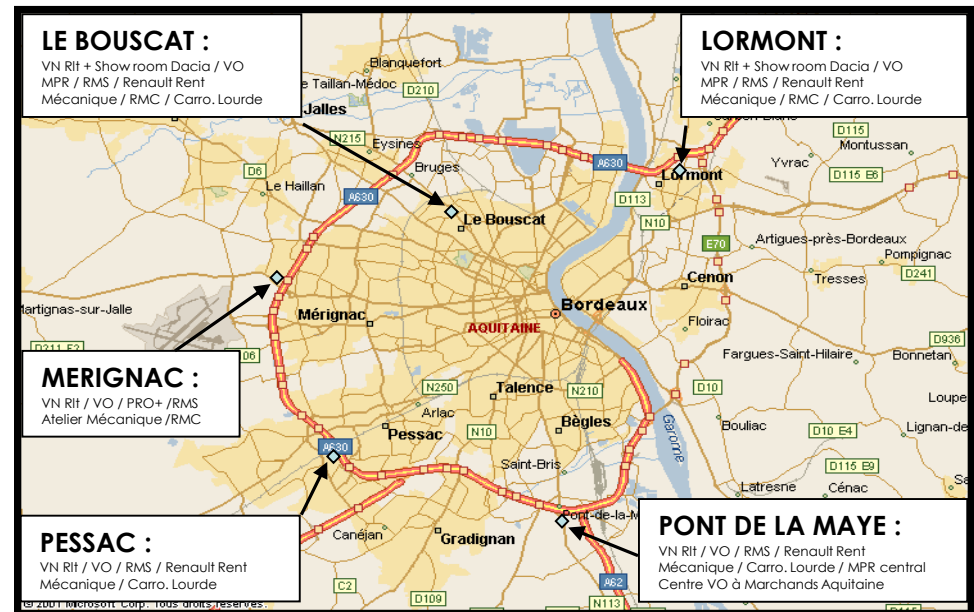
Le Bouscat dernier site intra-rocade
Arrivée du tramway devant le site
Site vieillissant et non représentatif de la marque
Site plus en cohérence avec l'évolution du business

OBJECTIFS :

Relocaliser le site afin d'en pérenniser l'activité sur sa zone de chalandise et renforcer son efficacité en le modernisant

LEVIERS :

Ajustement des surfaces au business / activités
Valoriser le site existant pour financer l'opération de relocalisation





Relocalisation du site RRG Le Bouscat

Quelques chiffres

Le site :

- Propriété RENAULT depuis 1937
- Dernière restructuration : 2006
- Surface terrains : 34 142m²
- SDP bâtie : 20 333m²

Le business :

- Employés : 147 pers.
- Contrat VN : 30400 véh.
- Volume VO : 1 500 véh.
- Mécanique : 80 E/J
- RMS : 26 E/J
- Carrosserie : 19 E/J
- MPR : 15M€/an





Relocalisation du site RRG Le Bouscat

Les challenges du projet

Un environnement urbain particulier : arrivée du tramway et limitation de la circulation.

Des délais restreints imposés par le Groupe RENAULT : signer une promesse de vente sur 2013.

Des procédures Groupe à respecter : AO et non « gré à gré ».

Un volet financier exigeant : autofinancer à minima le projet global RRG.

Le volet environnemental : gérer la cessation d'activité.



Relocalisation du site RRG Le Bouscat

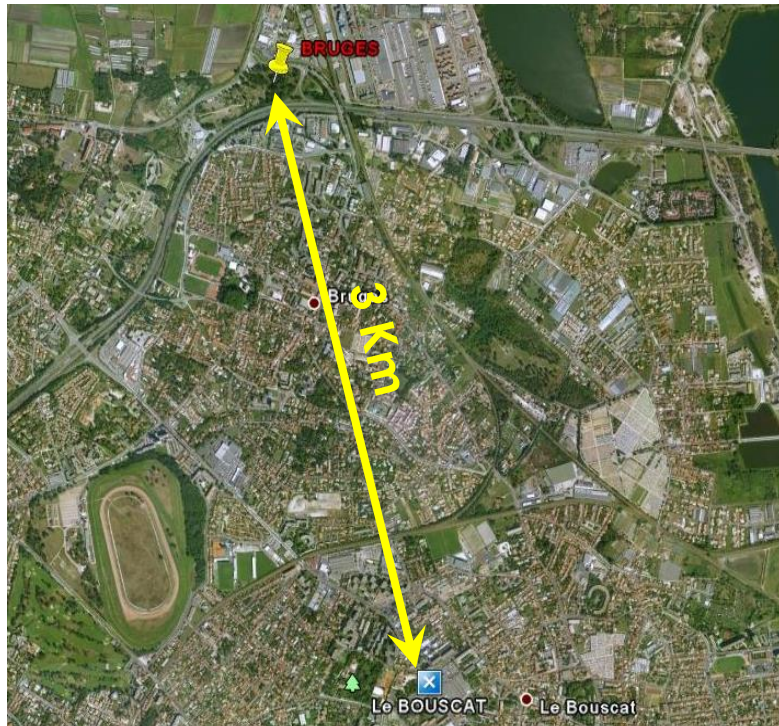
Préambule

- 2008 : Pour faire suite à plusieurs études de restructuration du site (2006 – 2008) jugées trop onéreuses et sans réelle valeur ajoutée pour l'exploitation, RRG envisage de relocaliser les activités du site.
- 2009 : Une opportunité foncière appartenant à la Communauté Urbaine de Bordeaux a été identifiée sur la commune voisine de BRUGES.
- A l'initiative du Maire de BRUGES 4 Comités de Pilotage ont été organisés avec la CUB, RRG et la DIFMG afin d'étudier l'implantation d'un établissement sur le site pressenti.
- Un projet d'aménagement a donc été mis au point et a reçu l'aval de l'ensemble des participants lors du Comité de Pilotage du 09/12/2009.
- 2010 : La CUB décide, lors de la réunion du 16/12/2010, que les projets d'installation sur BRUGES et de valorisation du BOUSCAT sont considérés comme un seul projet global ce qui permettra de trouver plus facilement un équilibre urbain et financier à l'opération.



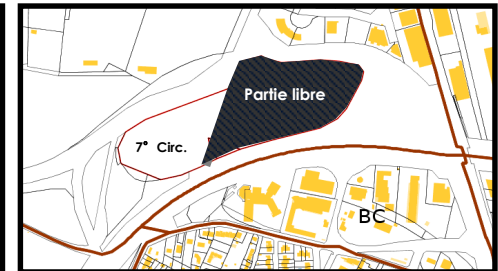
Relocalisation du site RRG Le Bouscat

Le site de relocalisation identifié : propriété de la CUB



Bilan financier :

▪ Achat foncier :	3 000K€
▪ Investissement :	10 000K€
▪ Matériel :	1 800K€
▪ Total :	14 800K€





Relocalisation du site RRG Le Bouscat

L'optimisation du site

Le BOUSCAT						
	Avant			Après		
	Foncier	Surf. batie	Surf. ext.	Foncier *	Surf. batie	Surf. ext.
Activités	34 142m²	20 333m²	16 394m²	40 367m²	7 071m²	21 131m²
VN		3 926m ²	2 980m ²		2 741m ²	2 640m ²
VO		597m ²	9 549m ²		314m ²	6 250m ²
Atelier Mécanique		5 843m ²	350m ²		1 890m ²	1 300m ²
Atelier Carrosserie		2 341m ²	218m ²		1 187m ²	700m ²
Atelier RMS		756m ²			336m ²	400m ²
MPR		3 590m ²	565m ²		565m ²	500m ²
Communs + Divers		3 280m ²	2 732m ²		38m ²	9 341m ²
Différence				18%	-65%	29%

* Dont 12 565m² de marge de recul inconstructible.



Relocalisation du site RRG Le Bouscat

Etude de valorisation de l'existant

Site principal :

Surface : 25 914m²

Zonage PLU : UE³

(activité économique seule hors logement)

Site VO :

Surface : 8 228m²

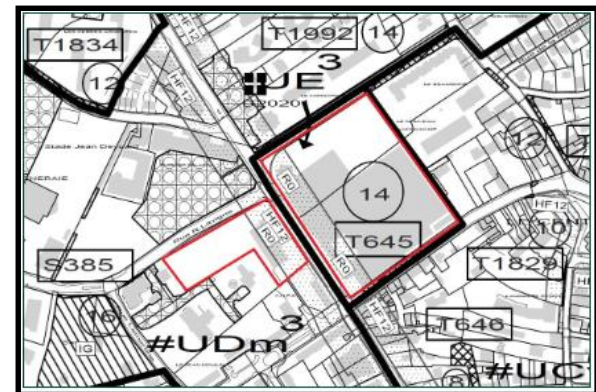
Zonage PLU : Udm³

Expertise en valeur vénale (hypothèse Udm sur site principal) :

13 350K€HT/HD (2012)

Comité de décision RENAULT (01/2012) :

Accord sur le projet avec obligation d'équilibrer financièrement l'opération globale.





Relocalisation du site RRG Le Bouscat

2011 : Une opportunité

2010-2030 : La CUB, un développement long terme.

Objectifs :

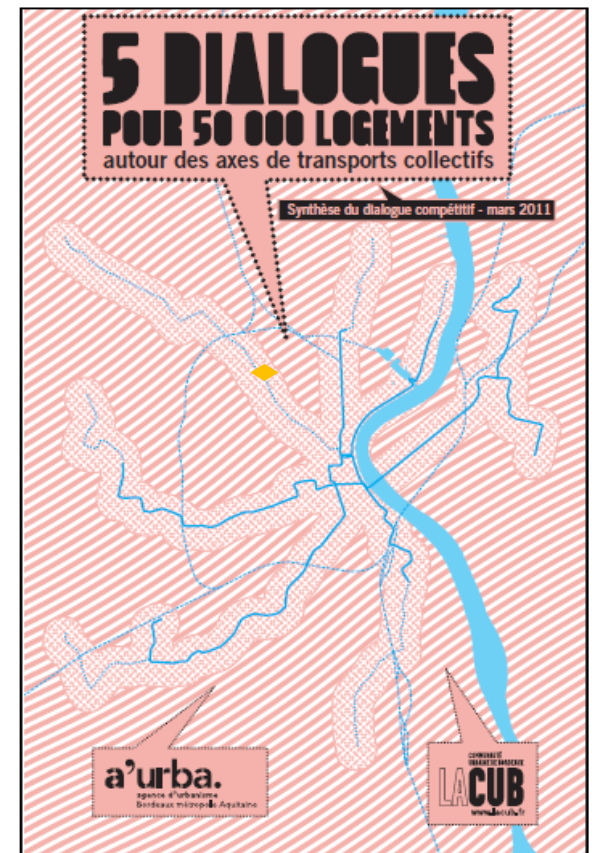
- Devenir une Métropole européenne attractive.
- Atteindre 1000 000 d'habitants.

Moyens :

- Renforcer les interconnexions, densifier les zones urbaines, construire des logements sur les axes de transports majeurs existants ou à créer (opération 50000 logements).

Novembre 2011 : Création d'une SPL qui deviendra La FAB

- Mettre en œuvre le projet 50000 logements.





Relocalisation du site RRG Le Bouscat

Déroulé du projet

- **2011 : L'opération RRG Le Bouscat est intégré dans le Projet 50000 logements de la CUB en tant que projet pilote. Décision de mettre au point un « Protocole de partenariat » tripartite (RENAULT, CUB et Mairie du Bouscat) afin de mener à bien le projet.**
- **Protocole :**
 - La CUB s'engage à remettre à RENAULT dans le cadre de sa consultation une Note d'orientations programmatiques, urbaines, architecturales et paysagères. Ces orientations seront intégrées par la suite dans les évolutions du règlement d'urbanisme.
 - La CUB s'engage à coordonner la conception et la réalisation du projet du tramway avec les projets appelés à se développer après cession des emprises RENAULT.
 - La CUB et la Commune du Bouscat s'engagent à accompagner le ou les candidats acquéreurs retenus au terme de la consultation de RENAULT dans leurs démarches techniques et administratives ainsi que dans le dépôts de leurs autorisations du droit des sols.
 - RENAULT s'engage à intégrer la Note d'orientations dans sa consultation.
 - RENAULT s'engage à informer la Communauté urbaine de Bordeaux et la Commune du Bouscat de la liste des candidats et de leurs équipes participant à sa consultation.
 - RENAULT s'engage à consulter la Communauté urbaine de Bordeaux et la Commune du Bouscat pour avis sur les projets associés à chacun de ces candidats acquéreurs.
 - RENAULT s'engage à partager avec la Communauté urbaine de Bordeaux et la Commune du Bouscat son analyse des propositions qu'elle aura reçues dans le cadre de sa consultation.
 - RENAULT s'engage à participer, en tant que de besoin, aux démarches mises en place par la CUB et la Commune du Bouscat pour permettre le bon aboutissement du projet du ou des candidats qui seront retenus à l'issue de sa consultation.
 - D'une manière générale les parties s'engagent à mobiliser tous les moyens nécessaires pour respecter les engagements qui précèdent conformément au calendrier d'objectif arrêté.



Relocalisation du site RRG Le Bouscat

Déroulé du projet

- **Éléments structurant de la Note d'orientations :**
 - Constructibilité globale (sur les 2 fonciers) de l'ordre de 30000m² de SDP.
 - 250 à 300 logements envisagés + 20% de logements sociaux.
 - Création d'un Espace public (PEM) de 7500m² mini financé à 50% par l'acquéreur.
- Août 2012 : Acquisition du foncier de Bruges auprès de la CUB.
- Octobre 2012 : Communication par La FAB de la Note d'orientations.
- Décembre 2012 : Dépôt du Permis de Construire du projet de Bruges.
- Décembre 2012 : Lancement de la consultation pour la cession des fonciers du Bouscat.
- Janvier 2013 : Signature du Protocole de partenariat.



Relocalisation du site RRG Le Bouscat

La consultation :

- **La base:**
 - Data room complète du site.
 - Note d'orientations rédigée par La FAB.
 - Obligation faite aux candidats de remettre un projet futur d'aménagement conforme à la Note d'orientations.
- **1^{er} tour :**
 - 14 décembre 2012 : Consultation lancée auprès de 21 candidats acquéreurs.
 - 15 février 2013 : Retour des offres.
 - 18 février 2013 : Ouverture des plis chez notaire.
 - 2 candidats ont décliné ou n'ont pas retiré le dossier.
 - 5 candidats n'ont pas remis d'offres.
 - 1 offre incomplète considérée comme nulle.
 - 10 offres jugées recevables (13 candidats dont 3 regroupements).
 - Fin février 2013 : sélection des 7 candidats du 1^{er} tour.
 - 19 mars 2013 : présentation des projets par les 7 candidats aux élus locaux en Mairie du Bouscat.



Relocalisation du site RRG Le Bouscat

La consultation :

- **2^{ème} tour :**
 - 2 avril 2013 : lancement du 2e tour.
 - 15 avril 2013 : Ouverture des plis chez notaire.
 - 1 candidat reste sur son offre initiale malgré densification.
 - 6 candidats ont augmenté l'offre initiale.
 - 4 candidats désignés en short-list.
 - 25 avril 2013 : oral des candidats short-listés avec les élus locaux à la CUB.
- **3^{ème} tour :**
 - 30 avril 2013 : lancement du 3e tour.
 - 28 mai 2013 : Ouverture des plis chez notaire
 - 18 juin 2013 : Désignation du lauréat par RENAULT



Relocalisation du site RRG Le Bouscat

Les offres :

	VAN € 2013	Offre de base	2013	2014	2015	2016	Indemnité	Projet/Avis élus	Conditions Suspensives
CREDIT AGRICOLE Immo / CLAIRSIENNE	13,5	16,1	3,22		12,88		GAPD		Dépol. + désamiantage capés 750K€
Offre SCS	4,2	5,0	1,0		4,0		GAPD		
Variante	13,1	4,0 + 11,30	3,06	3,20	9,04				Dépol. + désamiantage capés 750K€
VEALIS Immo - Groupe PORCHERON	13,4	16,4	1,64		14,8		Chez SIMCRA	+3000m² de SDP	
Offre SCS	10,3	12,5	12,0	-1,0	-1,0		Chez SIMCRA	+3000m² de SDP	
VINCI Immo	13,1	16,0	1,6		14,4		Caution		Précom 50% - Accord CE VINCI - Dépol. Capée 300K€
Variante	13,0	1,065 + 14,94	1,065		14,94		Caution		Précom 50% - Accord CE VINCI - Dépol. Capée 300K€
Groupe PICHET	13,08	16,0	1,6		14,4				Retour à meilleure fortune si SDP du PC > 33500m²
Offre SCS	6,8	9,0	8,5	-1,0	-1,0				
Variante	13,2	4,5 + 11,5	1,6	3,93	10,11				



Relocalisation du site RRG Le Bouscat

Déroulé du projet

- 18 juillet 2013 : Signature d'une PSV avec le lauréat de la consultation.
- Septembre 2013 : Mise en place d'atelier de mise au point du projet du lauréat par La FAB.
- Novembre 2013 : « Protocole de partenariat » quadripartite signé (RENAULT, CUB, Mairie du Bouscat et Groupe VEALIS) afin de finaliser le projet de reconversion des fonciers.
- 2014 : Modification du PLU Communautaire avec prise en compte du projet du Bouscat.
- Juin 2015 : Dépôt des autorisations administratives par le lauréat de la consultation.

- 2 Permis d'aménager.



- 6 Permis de Construire.

- Octobre 2015 : Inauguration du nouveau site RRG de Bruges.
- Novembre 2015 : Libération des fonciers du Bouscat par RRG.
- Décembre 2015 : Obtention des autorisations administratives du Bouscat.
- 31 mars 2016 : Réitération des actes pour la cession des fonciers du Bouscat.

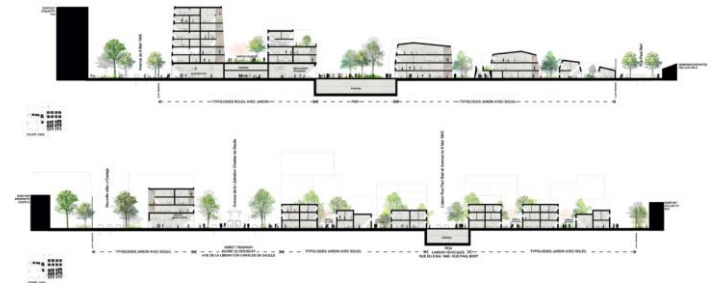
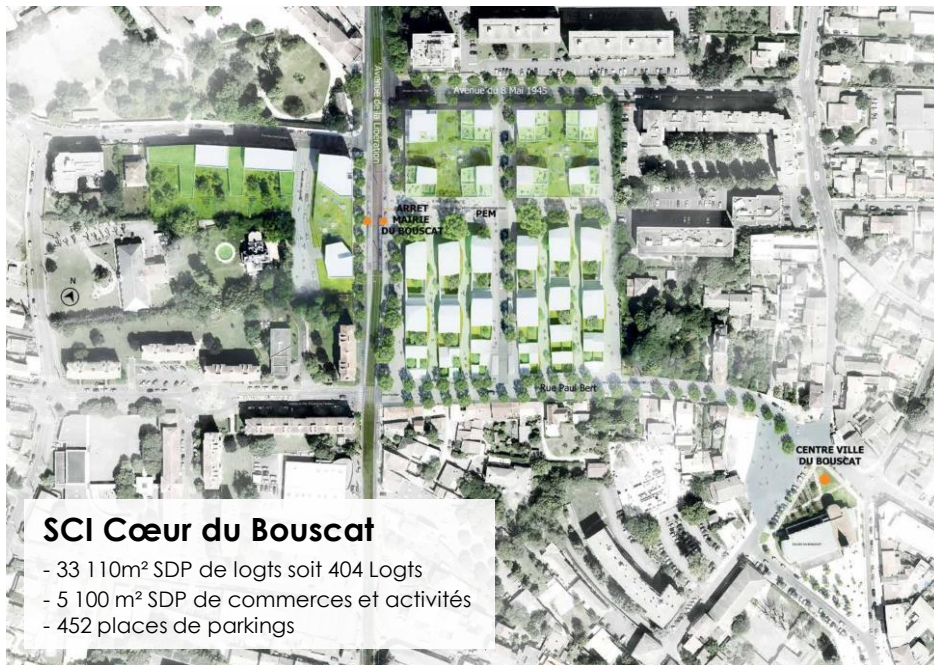


École des Ponts

ParisTech

Relocalisation du site RRG Le Bouscat

Le projet de restructuration





Relocalisation du site RRG Le Bouscat

Le projet de Bruges



	SURFACES	% BÂTI	% FONCIER
SHOWROOM	1 995m ²	27%	
BUREAUX	645m ²	9%	
ATELIERS	4 308m ²	58%	
MPR	516m ²	7%	
TOTAL BÂTI (SHON)	7 465m²	100%	
EMPRISE AU SOL BÂTI	7 401m ²	-	18%
PARKINGS + VOIRIES	20 401m ²	-	51%
ESPACES VERTS	2 494m ²	-	6%
RESIDUEL FONCIER (Marges de recul)	10 071m ²	-	25%



Relocalisation du site RRG Le Bouscat

Le bilan financier

- Cash in / Cash out :

	CPI 2012		Recadré 2013	
	Cash in	Cash out	Cash in	Cash out
Achat terrain Bruges		3 001K€		2 455K€
Construction Bruges		9 602K€		9 193K€
MPR Centralisé		157K€		610K€
MMO		1 770K€		1 770K€
Coûts associés		271K€		255K€
TOTAL		14 800K€		14 283K€
Cession Le BOUSCAT (expertise 2012 : 13 350K€)	14 800K€		16 400K€	
Bilan Cash in / Cash out	0K€		2 117K€	

- Echancier Cash in / Cash out :

	2013	2014	2015	2016
Cash out	- 2 836K€ (Achat terrain + Travaux)	2 300K€ (Travaux)	8 727K€ (Travaux + MMO + CA)	420K€ (Retenue Garantie Tvx)
Cash in	1 640K€ (Promesse de vente)			14 760K€ (Acte Authentique)



École des Ponts

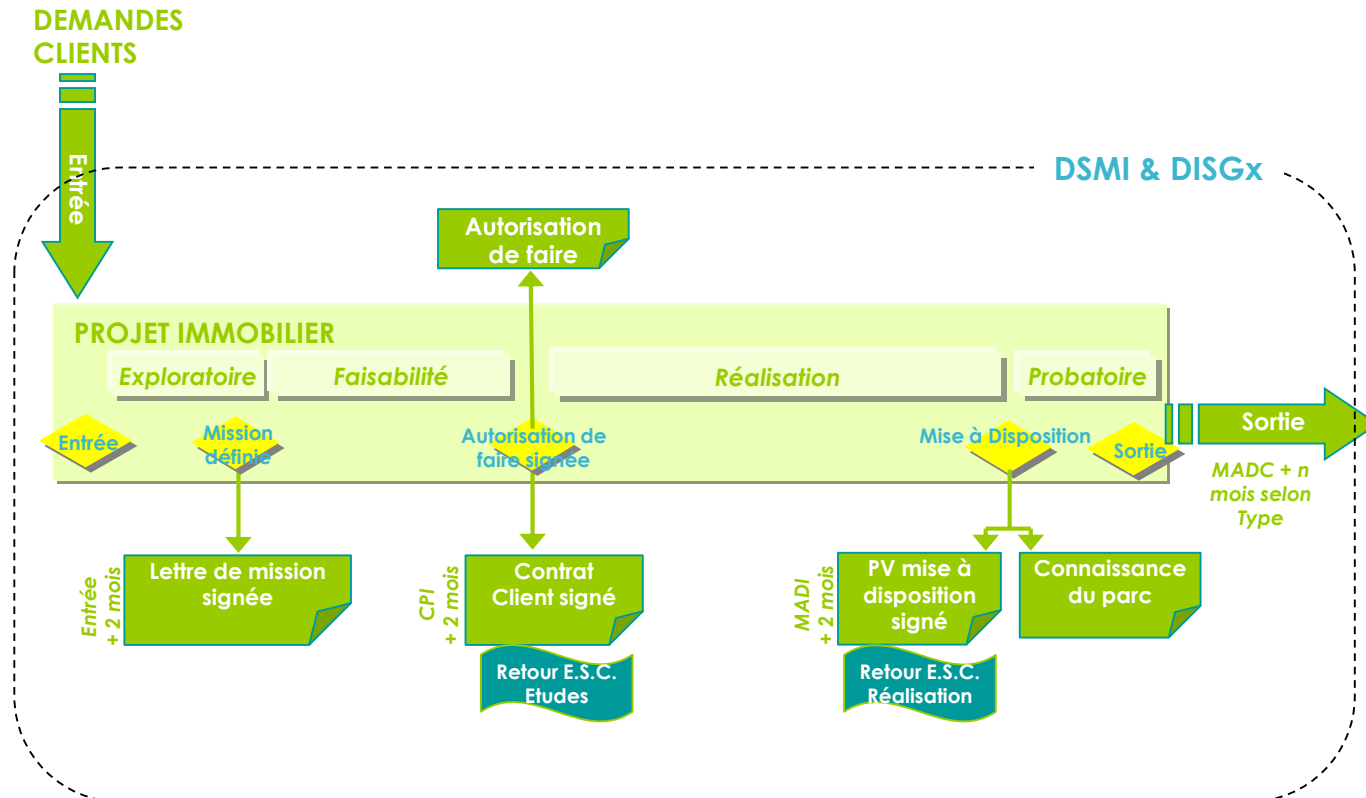
ParisTech

04

ANNEXES



Gestion des Entrées de Charges projets immobiliers PROCESSUS « Projet immobilier »





Le « RASIC » = Qui fait quoi

- **Responsible** : Est responsable de faire
- **Accountable** : Doit rendre des comptes sur l'avancement de l'action
- **Support** : Contribue à l'action
- **Informed** : Doit être informé de l'avancement
- **Consulted** : Doit être consulté



Type de jalonnement de projets immobiliers

