

CBRE

Le conseil au cœur de l'offre de services

Directeur général adjoint de CBRE France, membre du comité de direction, en charge de l'Industrie de la Logistique, Didier Malherbe commente pour la Lettre M², la stratégie logistique de CBRE, en exposant notamment l'élargissement de son offre de services.



Didier Malherbe Directeur Général Adjoint de CBRE France,
Directeur Exécutif Industrie et Logistique France

Quelles sont les grandes lignes de l'organisation Logistique de CBRE ?

Didier Malherbe : CBRE est le leader mondial de conseil en immobilier d'entreprise, présent sur la totalité des actifs et des métiers. Au sein de CBRE France, la ligne Industrielle et Logistique que j'anime depuis 14 ans est composée de 70 personnes pluridisciplinaires qui interviennent principalement autour de trois métiers : ce qui en fait son originalité. Pour faire simple, nous avons trois grands axes de démarche, trois grands métiers : la Transaction, dirigée par Pierre-Louis Dumont, l'Investissement dirigé par François le Levier et le Conseil qui dirige Caroline Ceccaldi. Notre spécificité est que ces équipes composées de spécialistes dans leurs domaines travaillent ensemble ce qui permet à chacun de nos métiers de se nourrir les uns des autres. Notre position de leader sur le marché aussi bien en transactions qu'en investissement s'explique en grande partie par cette organisation, mais aussi par l'expérience des collaborateurs sur chacun de leurs métiers respectifs.

Quel est votre champ d'intervention ?

D. Malherbe : Une de nos forces est la complémentarité des niveaux local, régional, national et international. Nous avons un maillage territorial en Ile-de-France extrêmement ancien et très performant sur toute la problématique du dernier kilomètre. Au niveau national, nous avons des spécialistes de la grande logistique tout au long de la dorsale Lille-Paris-Lyon-Marseille, qui représente 66 % du

business avec 1,37 million de m² placés à fin septembre. Et nous venons de créer un club logistique animé par Guillaume Rolland, directeur adjoint Grands Projets chez CBRE France, pour coordonner l'ensemble des besoins des utilisateurs et l'offre entre les différentes régions et Paris. Nous avons également une organisation internationale très structurée, aussi bien dans le domaine de la transaction que du conseil en investissement, ce qui nous permet d'accompagner nos clients utilisateurs sur l'ensemble de leurs problématiques stratégiques et décisionnelles aux travers des grandes métropoles internationales.

Peut-on passer en revue l'année 2020 sur vos principaux métiers ?

D. Malherbe : Dans le contexte environnemental compliqué que l'on connaît, le marché de l'investissement logistique reste extrêmement animé : il y a un vrai engouement des marchés de capitaux pour cette classe d'actifs qui est en train de devenir une valeur refuge, avec un véritable effet d'accélération provoqué par la crise sanitaire sur les besoins prégnants des chaînes d'approvisionnement et le renforcement du e-commerce. La confirmation de la baisse des taux ces derniers mois témoigne de cet engouement.

urbaine aussi bien en matière de détection de nouvelles offres que de suivi des besoins des utilisateurs. Enfin nous avons créé une dynamique commerciale sur un nouvel actif : le data center qui répond aux besoins exponentiels du marché.

Pourtant certains indicateurs ont constaté une baisse de la demande placée très importante sur les entrepôts ?

D. Malherbe : C'est exact, mais c'était au premier semestre où nous étions autour de 42 % de baisse. Au troisième trimestre, nous sommes à moins 31 % et si l'on regarde ce qu'il y a dans les cartons pour le quatrième trimestre, on retrouve le chiffre de 3,2 millions de m² : nous sommes à un peu plus de 2 millions fin septembre et nous anticipons un million au dernier trimestre. Comptenu du décalage d'un grand nombre de projets sur 2021, essentiellement dus à l'allongement des délais d'instruction de permis de construire, c'est un résultat tout à fait encourageant.

Comment se déploie l'offre de votre troisième grand métier, le conseil ?

D. Malherbe : De plus en plus et à tous les niveaux, nos clients aussi bien utilisateurs, qu'investisseurs ont besoin d'être accom-

« CBRE dévoile D-side, premier sélectionneur de site intelligent »

Si le 1^{er} semestre a enregistré une forte baisse des volumes placés, le 3^{ème} trimestre et nos prévisions du 4^{ème} trimestre permettent d'envisager un atterrissage à 3,2 millions m² en fin d'année soit un retrait de 20 % par rapport à 2019 et une baisse de 4 % par rapport à la moyenne décennale. En ce qui concerne CBRE, nous allons maintenir nos positions par rapport à 2019, ce qui confirme la résilience de l'actif logistique. Aujourd'hui, nous créons une dynamique supplémentaire sur la logis-

pagnés dans leur réflexion, nourris d'informations, de conseils et de préconisations. Dans ce contexte, nous avons lancé il y a deux ans une activité de conseil en Supply chain autour de Vincent Poisson qui bénéficie d'une grande expérience dans le domaine et qui est chargé de mettre en place la stratégie avec une équipe de spécialistes.

C'est dans ce cadre que ce dernier vient de dévoiler en septembre dernier l'outil





Vincent Poisson Directeur Conseil en Supply Chain



d'aide à la décision D-side, une solution de sélection intelligente de l'offre logistique et d'aide à la décision. Comme mentionné précédemment, nous développons également une nouvelle offre de service autour du data center qui est un marché à fort potentiel sur lequel nous concentrons des efforts pour aider aussi bien les besoins liés au Cloud Computing (les gros data centers) que les besoins liés au déploiement de la 5G (le Edge Computing).

Quelles sont les caractéristiques de D-side ?

V. Poisson : Aujourd'hui, le choix d'un immeuble est stratégique et les acteurs passent par des processus de validation de plus en plus complexes. Nous sommes là pour les accompagner dans toutes les dimensions de leur projet, en leur apportant de la data et de l'intelligence pour appuyer leurs choix. Les décisions à prendre sont tellement engageantes que les entreprises ont besoin de les adosser à des analyses multifactorielles. C'est là où D-side entre en jeu avec plus d'une vingtaine de sources différentes, complétées par une couche de business intelligence et de géomapping pour être en mesure de choisir le meilleur bâtiment.

Sur quels critères ?

V. Poisson : D'abord, sur les critères de localisation : est-ce que je suis bien positionné par rapport à mes flux ? Puis en analysant tout ce qui est autour de l'entrepôt : suis-je dans un bassin de consommation

idéal ? dans un bassin d'emploi qui me convient ? si j'ai de nombreux recrutements à faire, quels sont les salaires pratiqués ici ? à quelle distance se situent les messageries ? les transporteurs ? les hubs multimodaux (ferroviaires et fluviaux) ? Nous agrégeons des données publiques, d'autres sources privées et, naturellement toutes les études de CBRE. L'ensemble est valorisé sur le plan qualitatif par notre connaissance du marché, de manière à analyser le secteur en profondeur et à pouvoir faire de la prospective. Quand un client s'engage sur un entrepôt, c'est généralement pour une longue durée. Avec D-side, nous comparons chacun des sites envisagés et nous faisons ainsi un scoring par rapport aux besoins de ce client (dernier kilomètre, emploi, proximité...) pour lui donner une vision globale comparative, avec un classement final des sites.

Comment se structure cette offre ?

V. Poisson : Cette offre répond d'abord aux besoins des utilisateurs, mais je constate que cet outil intéresse aussi les investisseurs et les propriétaires : pour ces derniers, l'intérêt est de savoir comment mieux mettre en avant leur site et sélectionner de nouvelles opportunités en s'appuyant sur l'exhaustivité de la donnée. Nous avons déjà utilisé D-side dans le cas de rachats de portefeuilles pour décrire et scorer les avantages d'un parc d'entrepôts ou dans le cadre de la commercialisation d'un site logistique.



Un mot de prospective, justement, sur la logistique en général... ?

D. Malherbe : Il est difficile dans le contexte actuel d'avoir une visibilité à court terme très claire. Néanmoins, si nous ne sommes pas à l'abri de soubresauts en 2021 en fonction de l'évolution de la crise sanitaire, la logistique repose sur des fondamentaux particulièrement solides qui permettent de rester très positifs sur l'évolution moyen terme et ce pour plusieurs raisons : d'une part l'évolution liée aux changements de consommation est très loin d'arriver à son terme et d'autre part les contraintes en matière de qualité de service, d'environnement et de rapidité des délais de livraison conduiront les acteurs à continuer de faire évoluer les modèles. Enfin, l'actif logistique a vu ses valeurs locatives se maintenir à un niveau très compétitif ce qui constitue un atout pour l'avenir.



CBRE

76 rue de Prony
75017 Paris
Tél. : 01 53 64 36 30
www.cbre.fr