

CEI : Conseils Évaluations Immobilières

La nouvelle vision stratégique de l'expertise immobilière

Cabinet d'expertise immobilière haut-de-gamme et de conseil en immobilier depuis 18 ans, CEI vient d'associer tous ses collaborateurs au rachat des parts de la société. Il est désormais 100 % indépendant, après plusieurs années passées dans le giron de la SCET, filiale de la Caisse des Dépôts. Jacques Patron, fondateur de CEI, Eric Delépine, nouveau président (ex-DG) et Baptiste Franceschi, nouveau DG (ex-directeur du développement), tous experts MRICS, détaillent le projet.



De gauche à droite : Baptiste Franceschi (Directeur général CEI - Expert MRICS)
Jacques Patron (Fondateur CEI)
Eric Delépine (Président CEI - Expert MRICS)

CEI s'est donc lancé dans une nouvelle aventure entrepreneuriale en associant ses collaborateurs à son capital...

Quelle est la finalité de l'opération ?

Eric Delépine : Nous sommes très fiers d'annoncer aux lecteurs de la Lettre M² qu'après 7 ans au sein du groupe SCET, CEI prend son envol et commence une nouvelle aventure entrepreneuriale portée par ses dirigeants, Baptiste Franceschi et moi-même, accompagnés par le fondateur Jacques Patron et par ses experts tous devenus associés. Ce récent projet soutenu par l'ensemble de l'équipe insufflé une nouvelle vision stratégique au cabinet, tout en conservant nos valeurs et notre professionnalisme pour

un accompagnement sur mesure de nos clients dans leurs problématiques d'expertise et de conseil en immobilier. Et je tiens à remercier immédiatement notre ancien actionnaire et nouveau partenaire privilégié, le groupe SCET, pour la confiance qu'il nous a accordée en devenant notre actionnaire principal en 2016.

Il a donné son accord à notre reprise d'indépendance et nous maintient sa confiance aujourd'hui, tout comme les trois banques nationales qui nous ont proposé de nous accompagner prouvant, ainsi, que des grands établissements financiers soutiennent une société de conseil dont le seul actif est la valeur de son équipe.

Pourquoi avez-vous souhaité reprendre votre indépendance ?

E. Delépine : À l'époque, nous avons rejoint le groupe SCET, acteur très important dans le domaine du conseil immobilier et de l'appui aux acteurs territoriaux, en particulier dans le domaine foncier. Cette activité foncière a été arrêtée par l'ancienne direction. Depuis lors, nous avons souhaité retrouver notre autonomie et offrir une perspective entrepreneuriale à nous-mêmes, les dirigeants de CEI, et aux salariés qui sont désormais nos associés.

Jacques Patron : Lorsqu'on a évoqué la possibilité que CEI quitte le groupe SCET et reprenne son indépendance, cela a intéressé la Caisse des dépôts qu'une toute petite filiale détenue indirectement puisse avoir envie de donner une perspective entrepreneuriale à ses collaborateurs. Dans la philosophie économique et sociale de la Caisse, cela a été un facteur important. Cette volonté de préservation de liberté dans un métier de l'expertise immobilière où trop d'acteurs sont intégrés dans des brokers ou des groupes immobiliers, avec toute la limite que cela induit dans leur jugement et leur manière de travailler, la CDC l'a parfaitement comprise. Et nous sommes arrivés à la situation actuelle qui satisfait toutes les parties et les acteurs du marché.

Quel a été le calendrier de l'opération ?

Baptiste Franceschi : Nous avons commencé à discuter avec la SCET en mi 2022. Nous nous sommes accordés sur le constat qu'il était bon que CEI retrouve son autonomie. A partir de là, nous avons négocié pendant plusieurs mois et nous nous sommes mis d'accord sur les termes du rachat de CEI en décembre 2022. Les six mois qui ont suivi ont permis la mise en place de toutes les modalités pratiques pour concrétiser la vente qui a eu lieu le 30 juin 2023.

Quelles sont vos principales missions réalisées récemment ?

B. Franceschi : Dans le domaine des acteurs publics, nous venons de renouveler un marché cadre du nom d'Optibaux3 avec la Direction Immobilière de l'État (DIE) pour la renégociation de ses baux. On peut citer également une mission emblématique réalisée l'an dernier pour l'APHP sur le siège de l'avenue Victoria, en face de l'Hôtel de ville de Paris : un ensemble immobilier très important qui va être complètement restructuré et remis en service par des groupements de promoteurs. Avec une équipe de partenaires, nous avons assisté l'APHP pour la détermination d'une redevance de bail à construction.

E. Delépine : S'agissant de la clientèle privée, on peut citer plusieurs types de missions d'expertise : problématiques contentieuses et précontentieuses pour le Groupe Casino/Monoprix qui est un de nos clients récurrents ; accompagnement et conseil pour Linkcity, la filiale de développement immobilier de Bouygues Construction ; analyse de la viabilité d'opérations de marchand de biens et de promotion pour une banque étrangère. À quoi s'ajoute de nombreuses interventions complexes pour des avocats, des foncières, des investisseurs, des particuliers, précontentieux/contentieux baux commerciaux et fiscaux...

« Cabinet d'expertise immobilière haut de gamme indépendant dans lequel tous les experts sont associés ».

Dans quels secteurs d'activité êtes-vous référents ?

B. Franceschi : Nous sommes plurisectoriels, ce qui est un facteur de différenciation par rapport à la concurrence. En ce moment, nous travaillons beaucoup sur le secteur de la Santé. Nous faisons pour Eneal, la foncière médico-sociale d'Action Logement, des estimations d'Ehpad qu'ils souhaitent acquérir pour les rénover et qui sont souvent des

établissements anciens dans des lieux un peu périphériques, ce qui requiert la mobilisation de nos expertises et de nos compétences spécialisées. Nous faisons beaucoup d'hôtellerie, du coliving, du coworking. Sur le même thème nous avons un contrat cadre avec Pôle Emploi pour la renégociation de leurs positions locatives sur le territoire national. Par ailleurs, nous sommes devenus un acteur majeur de la renégociation des baux, au regard des derniers marchés que nous avons pu remporter.

J. Patron : CEI est désormais souvent appelé par de très grandes maisons pour les accompagner dans des appels d'offres : EGYS, Systra, une fabrique de la ville... Nous sommes en croissance par l'exigence, la qualité, l'écoute et le respect des clients. Et nous allons les faire profiter de notre nouvelle dynamique actionnariale.

Où en est l'extension de votre maillage territorial ?

E. Delépine : Depuis 7 ans, nous avons développé un maillage territorial conséquent, d'abord en PACA avec notre agence à Marseille et désormais en Corse, dans le Nord, en Normandie et en Bretagne... Cela nous permet de mieux connaître les territoires dans lesquels nous pouvons faire des évaluations et cela renforce par notre connaissance des marchés locaux et notre réactivité. J'en veux pour preuve que nous venons de remporter un marché très important d'évaluation du patrimoine social en région et que nous accompagnons la Mairie de Marseille depuis plusieurs années.

Quelles sont les perspectives, les avantages que cela ouvre pour vos clients ?

E. Delépine : La question suppose de rappeler en quelques mots les spécificités de CEI. Nous réalisons des expertises immobilières complexes et des missions de conseil à forts enjeux de valorisation, à l'opposé de prestations standard, voire uniformisées, que l'on peut trouver sur le marché et qui ne sont pas notre principale valeur ajoutée. Nous répondons aux besoins d'une clientèle qui veut valoriser son parc immobilier, qui cherche à définir la valeur marché de ses immeubles dans le cadre d'un arbitrage, d'une étude de potentiel, d'une négociation ou renégociation de bail, qui veut publier la valeur vénale de son patrimoine dans son bilan, qui souhaite évaluer le montant d'une indemnité d'éviction et/ou d'expropriation, qui a besoin d'évaluer ses risques notamment en matière de crédits hypothécaires... Cette liste n'est pas exhaustive.

À partir de là, que change le fait que maintenant tous les salariés du cabinet sont associés ? Je dirai qu'outre leur professionnalisme et leur sérieux habituel, il y a une implication supérieure d'eux tous dans la vie de l'entreprise. Nous sommes les seuls sur la place de Paris à avoir des experts diplômés et reconnus et qui, en plus, sont intéressés dans leur société. Cela change tout au niveau de l'état d'esprit.

B. Franceschi : La garantie d'indépendance n'est pas neutre dans une conjoncture économique perturbée. La continuité des interlocuteurs non plus : l'équipe CEI est solidifiée et elle est au service de ses clients de manière pérenne. En souscrivant à l'opération, tous nos collaborateurs se sont engagés sur le moyen terme. Dans un marché de l'emploi très porteur sur nos métiers, c'est une belle preuve de confiance de leur part envers CEI et de sécurisation pour nos clients. Et c'est aussi dans ce cadre humain que nous allons apporter de nouvelles manières de travailler, de nouveaux outils, créer des événements, etc. Dans un contexte de marché difficile, nous devons raisonner en termes de valeur à moyen terme et non en fonction de prix immédiat, ce qui requiert des collaborateurs motivés et de qualité.

« Nous sommes très heureux de nous lancer dans cette aventure entrepreneuriale avec l'ensemble de nos collaborateurs et de permettre à notre cabinet de retrouver son indépendance totale et une place centrale sur le marché de l'expertise et du conseil ».

Baptiste Franceschi, Jacques Patron et Eric Delépine



43 avenue Marceau
75116 Paris
01 56 89 32 96
www.ceimmo.fr