

La Financière du Dôme

Un symbole de qualité

1993-2020 : le Groupe Financière du Dôme et sa filiale CFD Immobilier en particulier, comptent plus de 25 ans d'existence. Créée et présidée par Eric Rullier de Bettex, l'entité revendique aujourd'hui plus de 100 références en immobilier résidentiel, immobilier d'entreprise, résidences gérées et hôtelières, essentiellement sur le territoire francilien. Pour la Lettre M², son PDG fait le point sur l'activité, les évolutions et les perspectives du groupe.



Quelle est l'actualité du Groupe Financière du Dôme ?

Eric Rullier de Bettex : Faisons un petit retour en arrière : le Groupe Financière du Dôme est un promoteur indépendant créé en 1993, en pleine crise immobilière, il compte 27 années d'existence. Nous intervenons en Ile-de-France sur des projets résidentiels et tertiaires au travers desquels nous avons développé une image de qualité constante. Nous disposons d'une équipe pluridisciplinaire d'une vingtaine de personnes particulièrement réactive et organisée pour cela. Notre croissance a été maîtrisée en évitant toute course au chiffre d'affaire. Elle s'est faite soit par la création de filiales comme la société DReAM, créée à 50/50 en 2010 avec la société Avorev, afin d'opérer une diversification dans l'immobilier d'entreprise et les résidences services, soit par la mise en place de partenariats privilégiés de copromotion avec des sociétés comme Poly-Cités, Provini, GCI, Rhea... Nous recherchons dans ces associations des synergies, des complémentarités qui nous permettent de progresser dans notre quête de la qualité. Lorsque j'ai créé la Financière du Dôme, j'ai voulu que cette entreprise soit durablement proche du terrain, tant au niveau

des collectivités et aménageurs que des acquéreurs et futurs utilisateurs, tout en prêtant une attention très forte à la qualité du produit et des prestations. Le recul montre que nous n'avons pas dévié de cette ligne.

Quels sont les indicateurs chiffrés que vous pouvez fournir ?

E. Rullier de Bettex : En phase de production, nous sommes actuellement pour l'activité CFD sur un volume de près de 860 logements. A ce total, il faut rajouter la participation de 25 % que nous détenons avec Avorev dans l'importante opération de la Zac du Moulon sur le plateau de Saclay, un ensemble de 1.040 logements et 4.500 m² de commerces. Notre filiale DReAM y intervient comme mandataire d'un groupement constitué avec Al-tarea Cogedim, Eiffage Immobilier et Vinci Immobilier. En phase de développement, nous travaillons sur près de 890 logements. Il s'agit d'opérations en montage sur lesquelles nous sommes bénéficiaires de promesses de vente. Au total, en additionnant la production et le développement, nous sommes sur un trend de 3 à 4 ans d'activité.

Pouvez-vous citer des exemples récents dans le domaine résidentiel ?

E. Rullier de Bettex : En 2019, nous avons lancé 3 programmes résidentiels en première couronne : au Pré Saint-Gervais, une trentaine de logements, qui se sont vendus en un mois ;

au centre de Clichy Allure 57, 2 immeubles de faible hauteur et des villas, commercialisés à 50 % en un week-end ! Sans oublier « Les Terrasses de la Varenne » à Saint-Maur, un ensemble de 5 « immeubles-villas » surplombant le parc arboré de la Zac du Jardin des Facultés, aménagée par GPA. Nous réalisons cette opération en co-promotion avec Provini, un promoteur-constructeur historique du Val-de-Marne. La spécificité du programme : un nombre important de grands logements de 4 et 5 pièces, dotés de vastes terrasses-loggias et offrant des performances élevées sur le plan environnemental. Ce sont trois projets exigeants en termes de niveau de qualité et de prestations pour lesquels il y a une vraie demande de la clientèle.

Vous mettez progressivement l'accent sur la vente en bloc. Dans quelles proportions et pour quelles raisons ?

E. Rullier de Bettex : Effectivement, nous essayons de répartir notre activité entre opérations d'accession à la propriété et ventes en bloc. En 2019, la vente en bloc a représenté 40 % de l'activité de CFD Immobilier et l'accession à la propriété 60 %. Pour quelles raisons le faisons-nous ? D'abord, pour tenir compte du fait que dans les opérations de promotion immobilière classiques, il nous est demandé de plus en plus de mixité. Ensuite, parce que cela permet de diminuer le risque économique, certes avec un profit



Les Terrasses de la Varenne à Saint-Maur des Fossés (Copromotion Provini. Aménageur GPA)

plus faible. Cette évolution, entamée depuis 2013, fait partie des avancées de notre société. Citons quelques exemples d'opérations qui seront livrées en 2020-2021 : au centre du Perreux-sur-Marne 30 logements locatifs intermédiaires et sociaux pour Séqens (ex-France Habitation), à Asnières-sur-Seine 54 logements pour le compte de Foncière Logement, à proximité de Roissy-en-France 127 logements également pour Séqens. Au Blanc Mesnil sur un foncier cédé par Sequano, nous réalisons en co-promotion avec Poly-Cités 156 logements dont 90 logements locatifs intermédiaires pour In'li.



Allure 57 à Clichy

Y a-t-il d'autres évolutions marquantes de votre activité ?

E. Rullier de Bettex : Parmi les nouveautés il y a notre positionnement croissant dans des opérations d'aménagement. Nous participons, avec la société Rhea, au développement de la commune de Longperrier à proximité de Roissy. Cet aménagement urbain permet la création d'un parc et d'une école; elle comprend des logements collectifs en accession et en locatif social ainsi que des lots de terrain à bâtir. Elle répond à une demande existante forte du fait de la proximité de la zone d'activité de Roissy et de la rareté du foncier urbanisable. Rhea qui avait gagné le concours cherchait un partenaire. Nous étions complémentaires et avons établi très vite des relations de confiance ce qui a débouché sur une association : Rhea effectuant l'aménagement, la Financière du Dôme intervenant en tant que bailleur de fonds et assurant la partie promotion. Je pourrais citer également une deuxième opération de 70 hectares de logistique et d'activité au Mesnil-Amelot.

Quel est votre but en participant à de tels dossiers ?

E. Rullier de Bettex : Pour nous, l'intérêt consiste à intervenir le plus en amont possible en investissant des fonds propres



Les Terrasses en forêt à Ville d'Avray

afin de pouvoir maîtriser et développer du foncier sur le long terme. De plus en plus, on se rend compte que les métiers de promoteur et d'aménageur évoluent. Auparavant, lorsqu'une commune entreprenait une requalification ou un développement urbain, elle faisait appel à un aménageur et le promoteur n'intervenait qu'après. Aujourd'hui, lorsque les aménageurs se positionnent, ils travaillent en amont avec des promoteurs partenaires pour définir les besoins et les produits. L'urbanisme et la qualité y gagnent et les risques financiers sont mieux maîtrisés. Cela permet de mieux coller au terrain !

Quelle est l'importance du digital dans votre mode de fonctionnement ?

E. Rullier de Bettex : A titre personnel, je suis vice-président de l'association BIM Prescrire, dont le président est l'architecte Lionel Blancard de Léry. Celle-ci est adossée à l'Unsfa, un des principaux syndicats d'architectes. L'objectif de cette association est d'aider au développement de la démarche BIM par les maîtres d'ouvrage et les architectes. Dans l'opération de Longperrier nous faisons du « BIM réalisation » ce qui est assez rare en France, la plupart des promoteurs ne faisant du BIM qu'au niveau de la conception.

Comment se traduit le BIM au niveau de la réalisation ?

E. Rullier de Bettex : On peut le résumer de façon très simple : c'est construire virtuellement avant de construire ! Vous construisez votre bâtiment de façon digitale. Quand vous limitez le BIM au stade de la conception, cela permet une configuration 3D des projets qui peut se traduire par la réalisation de films pour faire une présentation à des élus, montrer une promenade virtuelle à un client..., ou aider à configurer son appartement. Quand vous poussez le process du BIM au niveau de la réalisation, vous réalisez une synthèse numérique du bâtiment avec l'ensemble de ses réseaux et corps d'états techniques. Cela permet de régler en amont d'éventuels conflits ou problèmes au niveau des plans d'exécution plutôt que d'attendre de les constater sur le chantier... C'est une démarche nécessaire, qui va devenir indispensable et sur laquelle nous sommes en avance. Au même titre, nous avons complètement dématérialisé le

process des contrats de réservation. Chaque acquéreur dispose d'un espace sécurisé dans lequel il a accès à l'ensemble de son dossier numérique. Cela permet de gagner du temps, d'améliorer la traçabilité et de rendre un service de qualité.

Etant implanté historiquement en Ile-de-France, avez-vous des projets de développement dans d'autres régions ?

E. Rullier de Bettex : Ils ne sont pas à l'ordre du jour car je considère que pour exercer le métier de promoteur il faut rester « collé » au terrain. Je ne le conçois pas du tout comme un métier « industrialisable ». C'est une activité de proximité qui nécessite de connaître son environnement, de comprendre les attentes des élus et des aménageurs, d'être capable de partager leurs problématiques et de les aider à trouver des solutions. Toutes expertises que nous n'aurions pas à Nice, Lyon ou Bordeaux... C'est pour cela que nous n'hésitons pas à nous associer à des partenaires locaux. La qualité, l'écoute, le sens de l'engagement restent notre crédo !



N°6 à Paris 15



IMMOBILIER 86 rue du Dôme
92514 Boulogne-Billancourt Cedex
Tél. : 01 47 61 81 15