

# 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 M<sup>2</sup>, 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 m<sup>2</sup> 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-construteur 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)