

22 juillet 2015

<http://www.businessimmo.com/contents/60900/itw-la-performance-environnementale-ne-peut-pas-uniquement-porter-sur-la-technologie>

Philippe Baudry, Artea

[ITW] "La performance environnementale ne peut pas uniquement porter sur la technologie"

22.07.2015

Artea a récemment inauguré le premier bâtiment de l'Arteparc de Lille-Lesquin, parc tertiaire dit "de troisième génération". Projet où performance environnementale rime avec association d'innovations technologiques et de services voués à l'éveil des consciences, comme l'explique Philippe Baudry, PDG du Groupe.



Philippe Baudry, PDG Artea © Artea

Business Immo: Lille-Lesquin est présenté comme un projet pionnier de parc de troisième génération, en quoi fait-il la différence ?

Philippe Baudry: Les Arteparcs précédents nous ont permis de tirer des premières conclusions quant à l'attente réelle des entreprises et des services que nous sommes en mesure de proposer, ainsi Lille-Lesquin est un aboutissement.

L'innovation environnementale se fera réellement à partir de la deuxième tranche de construction, où nous allons installer un système que nous avons fait breveter. Il s'agit d'automate chargé de gérer la production d'énergie et de la diriger selon différentes options que sont : l'autoconsommation, le stockage ou éventuellement, dans certains cas, la réinjection sur le réseau. Cette possibilité de stocker l'énergie produite à l'échelle du parc, devrait permettre de répondre à Lille, à 70 voire 80 % des besoins énergétiques de chaque bâtiment grâce à l'autoconsommation. C'est donc un pas en avant notamment par rapport à notre projet à Aix-en-Provence où, certes, il s'agit d'un parc à énergie

positive, mais où 100 % de l'énergie est vendu à EDF. Obligeant nos locataires à se fournir en parallèle. En cela, on peut dire que Lille-Lesquin est un parc de « troisième génération ».

De plus, la « troisième génération », cela correspond aussi, selon moi, à l'intégration de services traditionnels et surtout à valeur ajoutée, tels que le covoiturage, le « green training », les jardins d'entreprise... Les enquêtes menées auprès de nos locataires ont révélé que ce qu'ils apprécient dans nos installations, c'est autant la performance avec le sentiment de participer activement au développement durable, que la convivialité qu'elles permettent de créer grâce au lien que nous favorisons entre les utilisateurs.





BI: Au-delà de l'innovation, vous soulignez l'importance de la pédagogie, notamment à travers la mise en place du « green training » ou encore du tableau de bord « greenview », permettant de jauger de la consommation d'énergie de chaque entité du parc, l'humain reste donc un facteur essentiel pour la performance environnementale ?

PB: C'est clairement l'ADN de l'entreprise, de dire que la performance environnementale ne peut pas uniquement porter sur la technologie. On constate pour des immeubles de même performance, des différences de consommation de 35 %, sur des périodes de 2 ans. Or, pour économiser 35 % d'énergie aujourd'hui, on constate qu'il vaut mieux investir dans la formation et la sensibilisation, plutôt que de dépenser sans compter dans des solutions technologiques et techniques complexes.

Pour nous il faut que ce soit un tout cohérent, et non pas quelque chose de segmenté. La performance environnementale « froide », telle quelle, si elle n'est pas accompagnée par des services environnementaux finissant aussi par créer de la convivialité, n'a pas tant d'impact que cela. Car pour que les gens adhèrent à une démarche nouvelle il faut qu'ils y trouvent un intérêt (autre que la simple économie de charges), et le lien social notamment, en est un.

BI: Est-ce aussi un moyen pour Artea de s'imposer comme un modèle à suivre, en donnant l'image d'être dans une démarche engagée et non celle de se contenter de proposer un projet immobilier innovant et attractif ?

PB: Artea est un opérateur régional, intervenant plutôt dans des pôles comme Lille, Aix, Nice, demain Lyon, par exemple. Nos opérations urbaines ou de type parc tertiaire peuvent se porter sur des immeubles de 10 000 à 15 000 m², mais le plus souvent dans nos Arteparcs sur des actifs autour de 2000 m². Or, cette échelle de bâtiment associée à la philosophie de notre entreprise, fait de ce positionnement, le plus cohérent. Sans être présomptueux nous nous positionnons en pionniers, et souhaitons être innovants en restant à la pointe, sur ces différentes thématiques qui nous tiennent à cœur.

Sans oublier qu'il y a quand même une finalité dans cette démarche, étant donné que nous sommes aussi investisseurs, nous avons une vision à long terme avec nos clients. Les clients heureux et satisfaits en général, sont fidèles. Si nous n'étions que promoteurs cette problématique nous intéresserait moins, puisque ce qui se passe après la vente ne nous concernerait plus.

BI: Vous évoquez le double statut d'Artea, à la fois foncière et promoteur, quels en sont les avantages ?

PB: Ce double statut nous permet d'envisager des amortissements de surinvestissement sur des périodes plus longues, et donc de financer des technologies qu'on ne pourrait pas financer en tant que simple promoteur, particulièrement dans des secteurs où les loyers sont en général inférieurs ou égaux à 150 € HT/m²/an. Parce que tout ce qui a été installé ici est très valorisant mais constitue un surcoût considérable pour un immeuble. Or, comme vous le savez, nous sommes dans une période où il faut beaucoup se battre sur les prix avec chaque client.

Notre vision à long terme nous permet de proposer en région, le meilleur de la technologie de ce qui se fait le plus souvent à Paris. Les immeubles les plus green étant ceux que l'on trouve sur Boulogne, Rueil-Malmaison et la Défense par exemple, tout simplement parce que les loyers permettent d'investir dans cette technologie. Notre idée c'est de l'offrir à tout le monde, notamment en région, là où les valeurs locatives sont trois fois moins importantes qu'en région parisienne. En proposant un équilibre entre le meilleur de la technologie et ce que le marché peut supporter. Je ne pense pas dans ce contexte économique, même si je peux me tromper, que le marché en région pourrait offrir plus que ce que l'on propose sans que cela devienne déraisonnable en termes de surcoût.