

CR CE du 21/02/2018

Jef.

CDT : Approbation de CR précédent
Actualité Ec. et Com
Effe. d'ifs.
Epargne Salariale
N. de Plateforme de Marque BI
Opera
Informations Rupture Conventi.uelle
- Linda Louze
- Régis Champion

Activité Commerciale

IC en IDF +8%
les loyers moyens ↑

pour BI signature "Caisse de dépôt"
Nanterre ≈ 54ME

Immeuble à Paris

Hôtel Particulier Paris nouveau partenaire
"le Belge a abandonné BI à
racheté sa part"

Nexity en volume fait mieux que BI
= 18000 lots en 2017

Coye des Résultats sous digame

Conseil BY : Ce nat. ⇒ Résultats à venir
dans la presse

Arc Méditerranéen

Pascal Pignou remplace F. Pitone
So. l'Agence Alpes Par. Lim et Val d'Is.
AGF: Vincent Van Dertou ⇒ AGF DGR Arc Méditerranéen
J. G. Farmentier prend l'Agence Val d'Is (Tignes)
et remplace F. Pitone

(⇒ C. sont note d'organisation "kiosque")

IDF DGP Nathalie Chomé arrive sur
l'agence de 93 (entier et place
de Xbo patron de la G.C. IDF)

les JO PI les 1750€ ch
 preuves pour le JO sont
 transformées en 3500€ logis

B. Chanteux Représente BI
 pour le sujet J.C.

Charenton "Opération de 200000€
 94 Tour - Bureau - Logis

C. Affaire + de 2 milliards

⇒ UR Banca Bravo

Nouveau : BI a gagné le Clinique St Jean (15)
 Activité devant COGEDIM.
 Semaine n°

CA en	DE HT	Real S	Plan %
unite		178	3312 58
BIC		175	2104 86
Ter		2	525 0
		1	623 0

n° de logs	Compt Rend			Compt VN		
	Real S	Plan %		Plan %		
unite	941	1620	6%	15644	6	
BIC	932	11624	8	11171	7	
	9		0	6493	1	

Espace Salariale

date	FCPE BY Participation	FCPE PEE BY	Achats BY
29/12/2017	1826,70	272,73	65,32
31/01/2018	1806,93	282,79	64,76
20/02/2018	1687,10	266,32	61,24

Voir le rissima : La Ste et Croix
 planning etc 2018

idée ⇒ Annuaire de 71817 ≈ 15 pages

Audel "S'est bien passé"

CR CE de So. le

effectif : tout BI 1847 CDD+CDI
+28 / Fin 2017
DES 1604 CDD+CDI +24/2017 fin

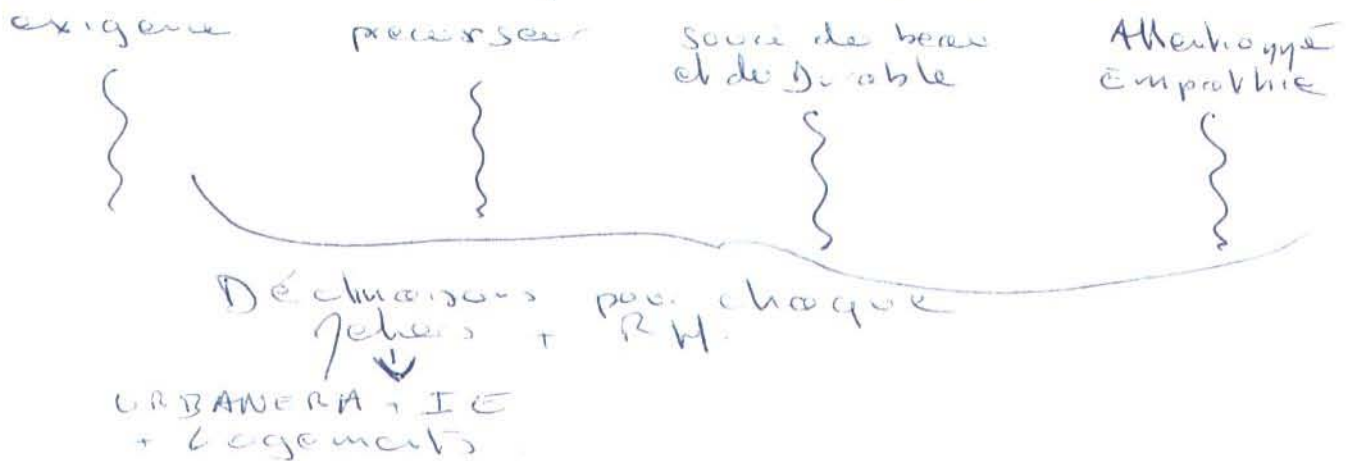
logement 1195 / 1174 fin 12.2017

49 E - 25 S (01/2018) 23 CDIers

7 Den. 3 So. lie -> 6 Retard mobile

Nelle Plate forme "Marque BI"
le marque c'est le CAP, le contrat, le filière
C1. fait extrait de document JD 17 2018
"da" => dans "vitrine"

BI
Créateur de lieu, vivre (URBANERA, RH, IE, logements)



OPERA : cela semble aller mieux et le déploiement st mieux ressentie par la collaboration.

6 DGR de déploiés
750 utilisateurs de forme
530 opération reprise
24 Aret de cpte réalisés
200 Bilan maille de 4T 2017

OPERA Demain
260 Opération
490 Collaborateurs forme } 176 P
AURA

AR NE D 1/07/2018 - URBANERA + IE 4T 2018

OPERA Suite

- 1) Semblants de Janyers
- 2) " de equipe et collaborateurs
- 3) Données. (relab, A&F, coo, managers, coll.)
- 4) Formation. 3 semaines avant la Base de + et les autres

et Hop est part.

J-6 Reprise de Données

J-5 Semaine Retraitement de Bilan

J+7 Exercice OPERA

(G.S. d'Accompagnement (Aide + Assistance))

Niveau 1. 3333

Niveau 2: Expert Netie

PI: D Niveau + Client +

C Fiol Papiy " Bilan "

Niveau 3: les Expert + Gpa, DSI, Sisme +

→ le 2 va vers le 3

Repture Conventuelle

Linda Lauze. validee (A For Netie)

Roger Champion (validee) 10F
1NF
2 Blank

Note: Ce ne sont que des notes Pour

le CR CE n'est valable qu'une fois
que celui ci sera valide par le client
CE.

Organisation

Direction Grande Région Arc Méditerranée

DGR Arc Méditerranéen
PKAL- 22 février 2018

Le souhait d'améliorer la rentabilité et d'augmenter nos parts de marché sur l'Arc Méditerranéen me conduit, en accord avec Laurent TIROT (LTI), à modifier l'organisation de la DGR comme suit :

✚ **Agence Languedoc (Montpellier) : Sébastien ROBERT (SRO)**

A la suite de la mobilité de Thibault VIDAL (TVI), que je félicite, à la Direction Immobilière d'Entreprise, Sébastien ROBERT (SRO), précédemment responsable de l'Agence URBIS à Montpellier, nous rejoint en qualité de responsable de l'Agence Languedoc.

Le professionnalisme de Sébastien allié à sa connaissance du marché et des interlocuteurs locaux va permettre à l'agence Languedoc de poursuivre sa croissance.

✚ **Agence Var Ouest (Toulon) : Jean-Guillaume PARMENTIER (JGP)**

Je tiens à remercier Pascal PIGNON (PPI) du travail qu'il a accompli sur le Var Ouest. Il a su, à l'aide de ses collaborateurs, performer dans un contexte concurrentiel fort et ainsi, positionner Bouygues Immobilier en leader sur ce marché.

Je compte sur Jean-Guillaume pour impulser une nouvelle dynamique et faire croître cette structure performante.

✚ **Agence Alpes Maritimes et Var Est (Nice - Fréjus) : Pascal PIGNON (PPI)**

Je remercie Fabien MITOIRE (FMI) pour le développement qu'il a impulsé, notamment en remportant le concours de Cagnes-sur-Mer.

Pascal qui lui succède, fort de sa réussite, devra faire aboutir les opérations engrangées, accentuer le développement et améliorer la part de marché et la rentabilité de l'agence.

✚ **Agence AMP Nord, MI, Alpes du Sud & Nord Provence (Aix-en-Provence - Gap) : Olivier FERRONI (OFE)**

Du fait des modifications à venir sur le zonage B2 (zone plus éligible au PINEL et baisse du PTZ en 2019) j'ai décidé, pour préserver l'activité, de regrouper l'Agence Métropole Nord avec celle de la Maison Individuelle, des Alpes du Sud & Nord Provence.

Je compte sur Olivier FERRONI (OFE), responsable de l'agence AMP Nord, pour organiser cette nouvelle structure, accentuer le développement sur le pays d'Aix, préserver le savoir-faire acquis en maison et poursuivre avec prudence l'activité sur les Alpes du Sud et le Vaucluse.

Daniel CRUCQ (DCR) et Rémy COURTES (RCO) conservent respectivement la responsabilité des agences Roussillon et AMP Sud. Je tiens à les remercier pour le travail qu'ils accomplissent.

La décision de confier le Service Après-Vente au Manager de l'Expérience Client me conduit à reprendre en direct **Fabien LE PEN (FLP)**, MEX de la DGR précédemment rattaché à **François PLANCKART (FPL)** Directeur Commercial. Le travail accompli par ces derniers a rapidement permis, avec l'appui des responsables d'agences, d'obtenir par la motivation de l'ensemble des collaborateurs, une amélioration notable des NPS.

En outre, **Jean-Marc HUBERT (JMH)** AGF de la DGR est appelé à mener, du fait de son expérience, des missions en central dans la hiérarchie de **Olivier FAUROUX (OFA)**. Dans ce cadre, **Vincent VAN DERTON (VVA)** est nommé AGF de la DGR et Jean-Marc HUBERT, qui poursuit ses missions pour une partie des agences de la DGR, AGF Délégué. Je laisse le soin à Vincent de me proposer une organisation du contrôle de gestion. Je tiens particulièrement à remercier Jean-Marc pour son implication dans son poste et féliciter Vincent pour sa nomination.

Cette organisation prend effet à compter du 1er mars 2018 avec des prises de fonctions progressives.

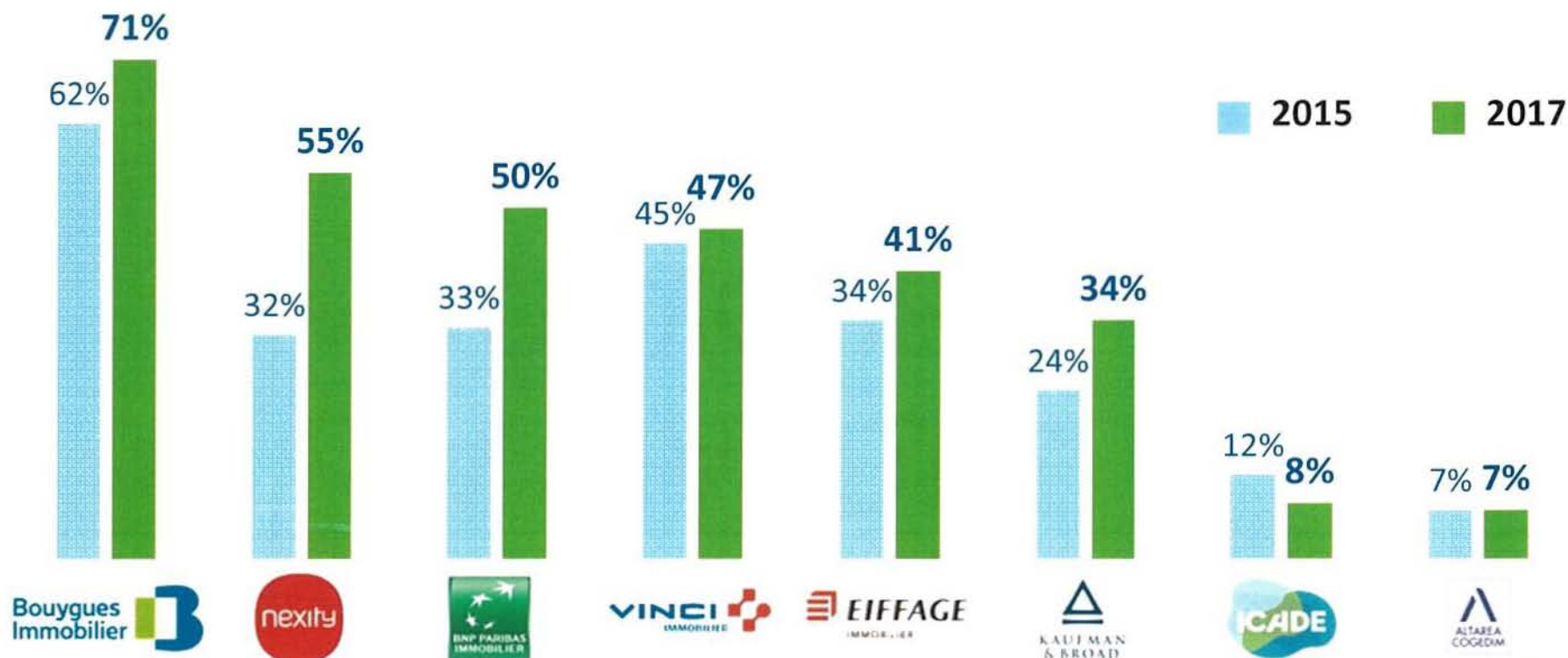
Je compte sur chacun de ces collaborateurs pour porter le changement et contribuer avec leurs équipes à la performance de la DGR, je les assure de tout mon soutien dans ce challenge.

Patrick ALARY
DGR Arc Méditerranéen

LA MARQUE BOUYGUES IMMOBILIER



Bouygues Immobilier, promoteur le plus connu Nexity en forte progression



Pour chacun des promoteurs suivants, pouvez-vous me dire si vous le connaissez ne serait-ce que de nom ?

Source : Baromètre image 2017

Cible : Propriétaires ayant acheté dans les 5 dernières années un logement sur plan ou intentionnistes à 5 ans dans le neuf



Bouygues Immobilier reconnu pour son savoir faire, K&B sur la qualité perçue de ses produits



	Bouygues Immobilier	ALTAREA COGEDIM	KAUFMAN & BROAD	nexity
Dispose d'un vrai savoir-faire	67	53	66	56
Propose des logements de qualité	61	49	66	50
Propose des logements économes en énergie	61	50	58	52
Construit des logements dans lesquels les gens se sentent bien	59	49	63	54
Conçoit des logements respectueux de l'environnement	55	49	54	48
Accompagne ses clients tout au long du processus d'achat	53	42	57	50
Permet de personnaliser les logements pour répondre aux souhaits de ses clients	52	40	60	47
Respecte ses engagements	51	46	52	47
Propose des logements haut de gamme	50	36	66	44



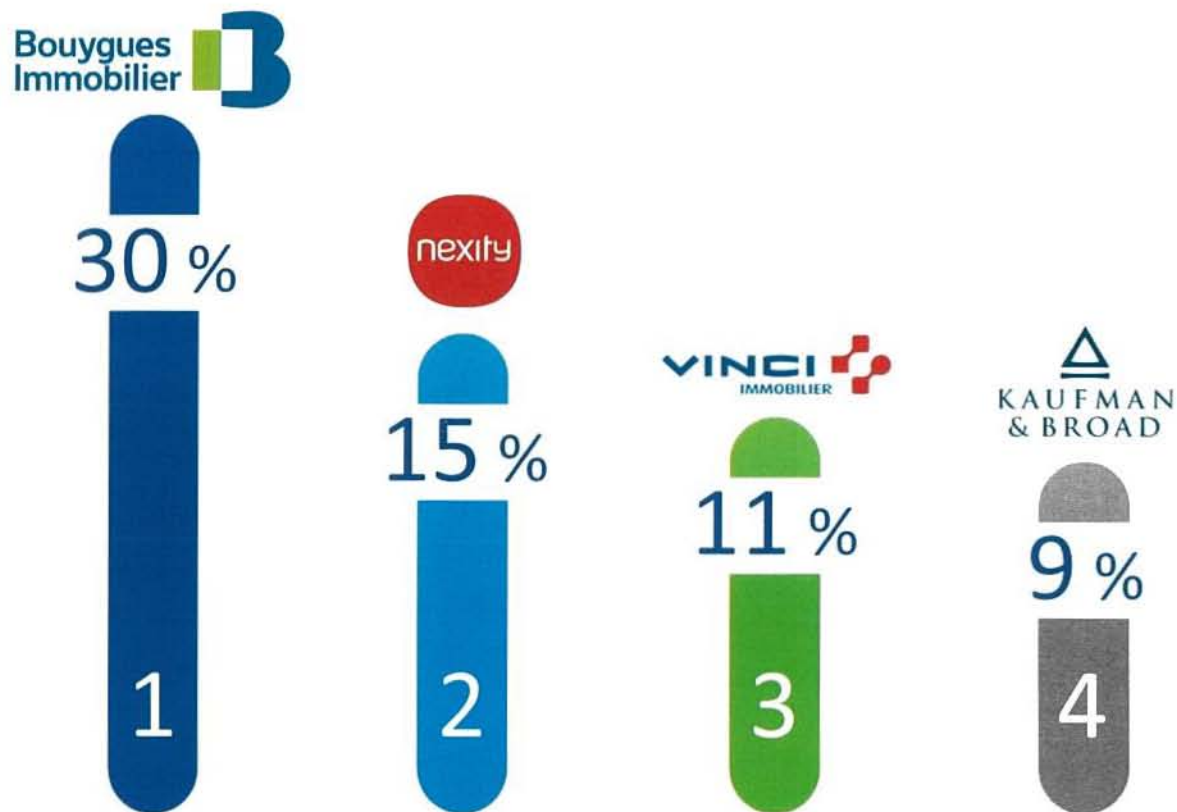
 significativement **supérieur** à la moyenne marché
 Significativement inférieur à la moyenne marché

Image détaillée des promoteurs
En % « total d'accord »



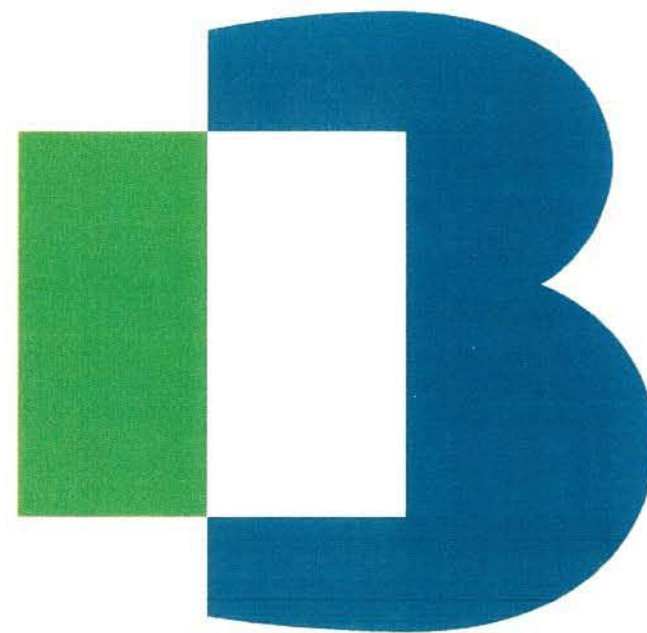
Bouygues Immobilier perçu comme leader du secteur



Quel est selon vous le leader du secteur de l'immobilier ?

Bouygues Immobilier

Créateur de mieux vivre





Bouygues Immobilier leader sur les réseaux sociaux*

						
	Followers	Engagement**	Fans	Engagement**	Communauté	Engagement**
	13,5 K	★★★	92,3 K	★★	33,5 K	★★
	10,6 K	★★★	50,6 K	★★★	25,8 K	★★
	2,1 K	★★	18,6 K	★	17,0 K	★★
	5,6 K	★★	14,2 K	★★	12,8 K	★★★

* Données au 22/01/2018 – source étude IIN

** Engagement : Les contenus, post sont-ils partagés ? "Likés" ? Commentés ?

PLATEFORME DE MARQUE BOUYGUES IMMOBILIER

ATTENTES CLEFS DES CLIENTS

«Investir dans du neuf c'est un pari
qui devrait être une belle expérience »
«Entrer dans du neuf c'est toujours pour vivre
mieux sinon pourquoi changer ? »

VISION DU MARCHÉ

Chez Bouygues Immobilier on pense que...
Le promoteur leader aujourd'hui doit avoir un coup
d'avance et accélérer la mutation de la société urbaine
en apportant une vie meilleure durablement et en rendant
la plus agréable possible l'expérience de nos clients et
de nos collaborateurs



AMBITION DE MARQUE

CRÉATEUR DE MIEUX VIVRE



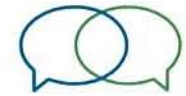
EXIGENCE
DÈS LES PREMIERS PRIX



PRÉCURSEUR
RECHERCHE PERMANENTE
DE NOUVELLES SOLUTIONS
POUR MIEUX VIVRE



SOUCI DU BEAU ET DU DURABLE
PROMOUVOIR NOTRE
CONCEPTION D'UN DURABLE
ESTHÉTIQUE



ATTENTIONNÉ - EMPATHIE
SERVICE EXPÉRIENCE
ET PERSONNALISATION