

---

# Rapport de stage individuel

5<sup>ème</sup> année

Responsable de développement sur  
le territoire de La Rochelle et du sud  
de la Loire

---

Entreprise : ICADE Promotion

Adresse : 23 Rue Blaise Pascal, 37000 Tours

Logo :



Tuteur entreprise :  
Maxime OLICHON  
Directeur du développement à Nantes

Tuteur académique :  
Éric THOMAS

Mathieu Lebas  
IUT  
2021-2022

# RÉSUMÉ

Durant mon stage, j'ai dû prospecter des terrains c'est-à-dire trouver des terrains afin de réaliser du projet immobilier. J'ai aussi du prendre contacts avec les propriétaires des terrains en leurs envoyant des courriers, en les appelant ou en allant directement sur place afin de les démarcher. J'ai travaillé sur des faisabilités c'est-à-dire sur des plans permettant de déterminer la capacité d'un terrain. Il a donc fallu que je réfléchisse aux formes des bâtiments, en m'appuyant sur les règles des PLU.

During my internship, I had to prospect land, that is to say find land in order to carry out the real estate project. I also had to take contact with the landowners by sending them letters, calling them or going directly to the site to solicit them. I have worked on feasibility, in other words, on plans to determine the capacity of a field. So, I had to think about the shapes of the buildings, based on the PLU rules.

# TABLE DES FIGURES

Figure 1 : Origine	7
Figure 2 : Le Parc Icade Paris Orly-Rungis	7
Figure 3 : Pulse	7
Figure 4 : Polyclinique Reims-Bezannes	9
Figure 5 : Santé Atlantique	9
Figure 6 : L'une des maisons de retraites médicalisées	9
Figure 7 : Illustration des différentes démarches et labels d'ICADE promotion	10
Figure 8 : Nouvelle Vague	11
Figure 9 : Le Thémis	12
Figure 10 : Résidence Wood'Art-La Canopée	12
Figure 11 : L'agence de Tours par rapport à la commune	12
Figure 12 : Organigramme de l'agence de Tours et de Nantes	13
Figure 13 : Vue de l'interface du logiciel PROMOLEAD	15
Figure 14 : Découpage parcellaire à Périgny (en jaune) et affichage d'un terrain repéré (en bleu)	16
Figure 15 : Exemple de courrier pour La Rochelle	16
Figure 16 : Exemple de faisabilité réalisé sur la commune de VERTOU	17
Figure 17 : Présentation du site de Bel-Air pour l'historique	18
Figure 18 : Emplacements des différents tiers lieux dans Orléans	19
Figure 19 : Emplacement des différents terrains repérés sur la ville de Tours et dans ses alentours	20
Figure 20 : Le secteur à plan masse Joffre Rompsay	21
Figure 21 : Emplacement de la commune de Vertou dans la Métropole de Nantes et de ses centre d'intérêt pour le développement	22
Figure 22 : Organisation de la commune de Notre-Dame-de-Monts	23

# TABLE DES MATIÈRES

<b>INTRODUCTION</b>	5
Le métier de la promotion immobilière	5
Présentation de la structure : groupe ICADE et ICADE promotion	6
La Foncière tertiaire	6
La Foncière Santé	7
ICADE promotion	9
L'agence et les équipes	12
<b>LA MISSION</b>	14
Présentation de la mission	14
Contexte global d'inscription de la mission	14
Description de la mission	15
La mission principal	15
Les missions annexes	18
Les territoires de développement	20
Présentation du déroulé d'une opération du début, à la fin	24
Les limites de la mission et les problématiques actuelles qui s'imposent sur celle-ci	25
<b>RETOUR D'EXPÉRIENCE</b>	26
<b>CONCLUSION</b>	28

# INTRODUCTION

## Le métier de la promotion immobilière

Le groupe ICADE promotion est un acteur de la promotion immobilière. Celle-ci est, par définition, l'activité qui consiste à produire des biens immobiliers destinés à être vendu à des acquéreurs qui pourront alors, les occuper ou en assurer l'exploitation.

En France, c'est plus de 128 000 constructions qui ont été réalisées en 2020 par les promoteurs représentant ainsi un chiffre d'affaire de 36,6 milliards d'euro hors taxes. Le secteur représente, de plus, plus de 31 450 emplois directs, selon la fédération des promoteurs immobiliers de France (FPI). Ces chiffres montrent donc bien que la promotion occupe une place prépondérante dans le secteur de la construction et permettent d'asseoir son intérêt et sa place pour les futurs professionnels du bâtiment.

La promotion en chiffres en 2020 :

Constructions

**128 000**

Chiffre d'affaire

**36,6 Md€**

Emplois directs

**31 450**

## Présentation de la structure : groupe ICADE et ICADE promotion

Le groupe ICADE est une entreprise filiale de la Caisse des Dépôts et Consignation (CDC) il regroupe plusieurs secteurs comme la promotion mais aussi la foncière tertiaire et la foncière santé.

La **foncière tertiaire** du groupe ICADE est leader de l'immobilier tertiaire du Grand Paris et des métropoles régionales. Effectivement, celle-ci propose des réserves foncières significatives puisqu'elle détient un portefeuille d'immeubles de bureaux important, en Île-de-France et dans les principales métropoles régionales. Elle détient aussi deux parcs de bureaux et locaux d'activités : le Parc des Portes de Paris/Le Mauvin et Paris Orly-Rungis. En plus de ces locaux de bureaux, elle détient un portefeuille d'hôtels ainsi que des actifs résiduels d'entrepôts et de logements.

Cette partie du groupe ICADE s'est enrichie au fil du temps de bon nombre de collaborateurs amenant petit à petit des expertises variées et celle-ci est désormais en mesure de prendre en charge l'ensemble des composantes de chaque projet : recherche, conception, configuration et évolution des bureaux.

Le secteur tertiaire doit aujourd'hui faire face à de nouveaux enjeux, notamment suite aux confinements. Effectivement, celui-ci a engendré de nouvelles manières de travailler et de concevoir le lieu de travail. La part du télétravail est désormais beaucoup plus importante dans la mise en place des bureaux et la réversibilité est donc à prendre en compte dans les aménagements des espaces de travail. On prévoit effectivement qu'à terme, la part des assiettes foncières des entreprises diminue en moyenne de 10 à 15 %. En plus de la question du télétravail, la question de la mobilité des salariés est à prendre en compte dans les manières de penser ces espaces. Les travailleurs sont aujourd'hui beaucoup plus amenés à bouger, à travailler dans plusieurs agences et il faut donc prendre en compte une certaine forme de réversibilité, dès la réalisation des postes de travail.

La part de plus en plus importante des espaces de coworking dans les différentes manières de travailler pose des questions sur la réalisation, le capacitaire et la gestion de ces espaces. De nouveaux métiers voient le jour comme par exemple les happiness manager afin d'animer ces lieux, des conciergerie, des offres de restauration larges et variées, des espaces sportifs, des jardins partagés, des transports privés avec navettes électriques, des applications digitales à vocation servicielle, etc. Autant d'éléments auxquels ICADE se doit de répondre.



**Emmanuelle Baboulin**  
MEMBRE DU COMEX EN  
CHARGE DE LA FONCIÈRE  
TERTIAIRE

La foncière tertiaire a réalisé différentes opérations et est riche d'un patrimoine important. Parmi celles-ci, on trouve par exemple :

### Origine :

A Nanterre, à deux pas de la défense, un programme mixte de 66 000 m<sup>2</sup>

« Situé entre deux gares RER (Nanterre Préfecture et Nanterre la Folie), Origine bénéficie d'un positionnement géographique stratégique dans le prolongement du quartier d'affaires de La Défense. Intégré dans un ensemble mixte formant un îlot urbain ouvert sur la ville, Origine est composé de deux immeubles en R+7 et R+8, d'une surface totale de 66 500 m<sup>2</sup>. »



Figure 1 : Origine



Figure 2 : Le Parc Icade Paris Orly-Rungis

### Le Parc Icade Paris Orly-Rungis :

58 hectares de lieux de vie, de business et d'échanges pour les entreprises

« Situé à 7 kilomètres de Paris avec un accès direct depuis l'A106, le Parc Icade Paris Orly-Rungis est le 1er Parc tertiaire privé du sud de Paris. S'étendant sur 58 hectares et développant plus de 400 000 m<sup>2</sup> construits, le Parc accueille aujourd'hui plus de 220 entreprises, répartis entre 70 immeubles de bureaux ou d'activités. Offrant des possibilités de clé-en-mains locatif de 10 000 à 45 000 m<sup>2</sup>. »

### Pulse :

« Pulse est situé face à la place du Front Populaire, sur le Parc Icade des portes de Paris, campus de plus de 300 entreprises. Cet immeuble, d'une structure mixte bois-béton de presque 30 000 m<sup>2</sup>, bénéficie d'un vaste atrium central pouvant accueillir une gamme complète de services. »



Figure 3 : Pulse

**La foncière santé** du groupe ICADE est un des acteurs leaders de l'immobilier de santé. Au 31 Décembre 2021, ICADE détient un patrimoine d'une valeur de 6,7 Md€ à 100 % ce qui correspond à 206 établissements dont 151 en France et 55 en Allemagne, en Italie, en Espagne et au Portugal. Son patrimoine est composé d'établissements de santé de court et moyen séjours, MCO (médecine chirurgie obstétrique) et SSR (soins de suite et réadaptation) et d'établissements de long séjour, EHPAD (Etablissements d'Hébergement pour Personnes Âgées Dépendantes, maisons de retraite médicalisées).

La Foncière Santé, est détenue par ICADE via ICADE Santé en France à 58,3%, et via ICADE Healthcare Europe en Europe à 59,39%. Le Groupe est engagé depuis 2018 dans un plan de croissance ambitieux portant sur 2,5 Md€ d'investissements à horizon 2022 en France et à l'international, dont 60% engagés à date.

Dans le cadre de partenariats de long terme, elle accompagne les opérateurs de santé pour développer leurs activités, moderniser leurs établissements et répondre aux besoins des territoires. Les équipes d'ICADE Santé disposent d'une expertise qui couvre l'investissement immobilier, la maîtrise d'ouvrage de projets complexes et la connaissance fine des enjeux des acteurs de la santé.

L'objectif de la foncière santé est désormais d'affirmer un leadership européen. Effectivement, ICADE santé affiche deux priorités à horizon 2022 : tout d'abord affirmer son développement international en Europe continentale et bâtir une plateforme européenne leader en immobilier de santé et Conforter sa place de première foncière santé en France dans le secteur des cliniques et poursuivre sa diversification des le secteur des Ephpad, et ceux même si les récents évènements dans ce domaine ont aussi impacter, indirectement le groupe. Afin de répondre à ces priorités, ICADE Santé a développé des partenariats de long terme avec des exploitants nationaux de l'hospitalisation privée tels que Elsan, Ramsay Santé, Vivalto Santé, mais également avec des groupes régionaux implantés solidement dans leurs territoires. De plus, l'accord-cadre signé avec le groupe Korian dans le domaine des soins et services dédiés aux seniors permet aussi de répondre au deuxième objectif. Associant ICADE Promotion, il prévoit la construction de 16 établissements neufs (Ephpad et centre de soins de suite et réadaptation) pour 175 M€, à livrer d'ici à 2023 en France.

En plus de ces objectifs, ICADE santé développe des solutions afin de répondre au problématiques actuels. Par exemple, elle a mis en place le service AMBU'Stage, le premier service opérationnel de géolocalisation des patients et de leur vestiaire mobile : « Chaque patient admis en ambulatoire porte un bracelet connecté : celui-ci permet au personnel du service ambulatoire et du bloc opératoire de le localiser précisément en temps réel et d'obtenir les informations permettant l'optimisation de sa prise en charge et de son parcours (stade précis de la procédure, chambre attribuée, lieu où se situe son vestiaire mobile, etc.). »

ICADE santé s'appuie sur une offre immobilière globale grâce aux synergies avec les équipes d'ICADE Promotion : celles-ci peuvent prendre part aux projets de création ou de modernisation d'établissements de santé, en tant que maître d'ouvrage délégué, assistant à maîtrise d'ouvrage, programmiste ou promoteur immobilier clés en mains. ICADE Promotion construit également, pour le compte de professionnels de santé ou d'investisseurs tiers, des bâtiments situés autour des actifs d'ICADE Santé, dédiés à des activités de soins : maisons médicales et centres de consultation, centres d'imagerie, etc.



Xavier CHEVAL  
MEMBRE DU COMEX EN  
CHARGE DU PÔLE  
FONCIÈRE SANTÉ

La foncière santé a réalisé différentes opérations. Parmi celles-ci, on trouve par exemple :

### **Polyclinique Reims-Bezannes :**

« Le site dédié à la MCO (Médecine-Chirurgie-Obstétrique) de la nouvelle Polyclinique de Reims-Bezannes, livré en mars 2018, se compose d'un bâtiment principal détenu par Icade Santé et loué par le groupe Courlancy, d'une surface de 30 000 m<sup>2</sup> et de deux autres bâtiments détenus par les praticiens qui accueillent, sur 12 000 m<sup>2</sup>, des cabinets de consultations, un service de radiologie, un plateau de biologie et de médecine nucléaire. Le projet de la clinique de Reims Bezannes a été distingué du prix du « Best Healthcare development » à l'occasion de la cérémonie des MIPIM Awards 2019. »



Figure 4 : Polyclinique Reims-Bezannes



Figure 5 : Santé Atlantique

### **Santé Atlantique :**

« La Polyclinique de l'Atlantique, l'Institut de la Main Nantes Atlantique et l'Institut d'ophtalmologie Sourdil Atlantic composent le pôle Santé Atlantique du groupe Elsan à Saint-Herblain, en agglomération nantaise. Dédié à la Médecine-Chirurgie-Obstétrique (MCO), l'ensemble immobilier dispose d'une surface de près de 60 000 m<sup>2</sup>. »

### **Portefeuille de 7 maisons de retraite médicalisées (RSA) neuves en Italie :**

« Icade accompagne l'opérateur italien de maisons de retraite Gheron dans son développement avec un investissement portant sur la construction de sept maisons de retraite médicalisées (Residenze Sanitarie Assistenziali, équivalent des EHPAD en France) en Vénétie, Lombardie et au Piémont. L'investissement réalisé porte sur des établissements neufs en construction et qui répondent aux meilleurs standards d'exploitation actuels. Le portefeuille proposera une capacité d'accueil totale de 1 020 lits soit 120 à 180 lits par établissement. »



Figure 6 : L'une des maisons de retraites médicalisées

Enfin, le dernier métier d'ICADE est la **promotion** immobilière et c'est au sein de cette branche que je réalise mon stage de fin d'étude. Avec une masse salariale d'environ 800 personnes pour environ un millier de personnes dans le groupe, tout métier confondu, ICADE Promotion représente la majorité des effectifs du groupe et réalise aussi la majorité du Chiffre d'Affaire de l'entreprise. Ses 21 agences, répartis dans les différentes régions Française développe des opérations de bureaux et de logements ainsi que de grands équipements publics et des établissements de santé, en lien avec les foncières tertiaires et de santé du groupe. Icade déploie de plus des expertises en aménagement urbain.

ICADE promotion réalise donc des opérations résidentielle et tertiaires sur l'ensemble du territoire français. En résidentiel, elle réalise des programmes neufs de logements collectifs, des résidences étudiantes, des résidences seniors ou des résidences intergénérationnelles. En ce qui concerne la partie tertiaire, ICADE promotion réalise des bureaux, des hôtels, de grands équipements publics et de santé. En plus de ces réalisations, elle a donc une activité de maîtrise d'ouvrage déléguée, en particulier pour la foncière tertiaire et pour la foncière santé d'ICADE.

ICADE promotion développe aussi des démarches et labels qui permettent d'amener de la valeur ajoutée aux opérations :

- **AfterWork by ICADE** : il s'agit d'une démarche de redéveloppement des actifs tertiaires, portée par une équipe dédiée au sein d'ICADE promotion. L'objectif affiché par ICADE est alors celui de reconstruire la ville sur la ville. Cette objectif prend acte dans les problématiques urbaines de Zéro Artificialisation Nette (ZAN) et, plus globalement, dans la stratégie bas carbone du gouvernement. ICADE se veut de proposer de nouveaux espaces de bureaux, innovants ou il est possible d'envisager un changement de destination, du bureau en logement.
- **Synergies Urbaines by ICADE** : Définie comme un concepteur de quartiers pour la ville de demain, Synergie Urbaines a pour mission d'identifier et d'anticiper les nouveaux usages. Cette équipe a donc participé à la réalisation de nombreux projets innovants tels que le Lot D du village des Athlètes. Effectivement, ce dernier qui accueillera au total près de 15600 athlètes, sera transformé, dès l'achèvement des jeux, en un véritable quartier de ville imaginé pour les habitants et qui devra malgré tout être ancré dans son territoire.
- **Naturellement chez soi** : « Face à la crise sanitaire de 2020 et aux grands bouleversements climatiques dont les effets se font de plus en plus ressentir, les attentes des Français à l'égard de leur logement et de leur environnement n'ont jamais été aussi fortes : plus qu'une tendance de société, c'est le reflet d'une préoccupation grandissante pour l'écologie. » La démarche naturellement chez soi répond donc à ces attentes en permettant aux habitants de disposer de logements plus vertueux pour l'environnement et leur permettant de trouver des espaces aménagés aux mieux pour répondre à leurs attentes.
- **BIHOME** : Il s'agit d'un concept d'habitat partagé qui donne une plus grande liberté pour les personnes faisant de la colocation, devant avoir une grande mobilité géographique, pour les familles recomposées, pour les cohabitations intergénérationnelles ... Ce concept propose un appartement principal auquel s'ajoute un espace de vie indépendant pouvant être dédié à l'accueil d'un proche, d'un étudiant, d'une tierce personne ou bien au télétravail. Avec deux entrées sur le palier ainsi que deux espaces séparés et phoniquement isolés, l'intimité de chacun est préservée.
- **Urbain des Bois** : une filiale d'ICADE Promotion dédiée à la construction bois et la personnalisation du logement. Celle-ci s'articule autour de trois piliers qui répondent de manière innovante aux aspirations des acteurs de la ville et du quartier et à chaque étape de leur projet : des projets bas carbone, la concertation sur le projet à l'échelle du quartier, l'hyperpersonnalisation du logement.



Figure 7 : Illustration des différentes démarches et labels d'ICADE promotion

ICADE ayant pour actionnaire majoritaire la caisse des dépôts, se doit de répondre rapidement aux exigences publique, gouvernementales en matière d'environnement et aux enjeux sociaux et sociétaux. La mission d'ICADE promotion est ,donc de réalisé une ville résiliente et durable. Le pôle promotion affiche donc des objectifs ambitieux en matière d'empreinte carbone. Ainsi, ICADE intègre l'impact carbone global de ses opérations en phase de construction et en phase exploitation (durant 50 ans). Un outil de modélisation de la performance carbone a été créé pour aider les opérationnels à faire les meilleurs choix (matériaux, type d'équipement, etc.). Chaque projet étant unique, des équipes de MOE composées de spécialistes sont constituées. ICADE développe également un « laboratoire bas carbone » afin d'évaluer, par opération, l'investissement requis pour différents niveaux de performance carbone et soutenir financièrement l'amélioration de la performance.

ICADE Promotion est également engagée dans la construction bois. En 2018, l'objectif annuel de 5 constructions bois a été dépassé avec 6 réalisations. En mars 2018, ICADE a signé un partenariat de co-promotion avec REI Habitat portant sur plusieurs opérations de construction bois et le pilotage d'un programme de recherche & développement sur la construction bois de demain.

Chiffre d'affaire économique 2021

**1 074 M€**

Nombre de logements vendus en nombre de lots sur l'exercice 2019

**4545**

Baisse de l'intensité carbone entre 2015 et 2018

**- 12,8 %**



Emmanuel DESMAIZIÈRES  
MEMBRE DU COMEX EN  
CHARGE DU PÔLE  
PROMOTION

Le pôle promotion réalise donc différents projets, en voici quelques exemples :

### Nouvelle Vague :

Ce programme de logement proche de Paris La Défense s'inscrit dans une opération globale comprenant 70 000 m<sup>2</sup> de bureaux. Elle s'inscrit dans un programme de restructuration d'un quartier composé majoritairement de bureaux, dont certains anciens.

Ce programme comprend : la réalisation de 78 logements en accession, de 67 Logements Locatifs Sociaux (LLS), d'une crèche privée et d'une surface commerciale à rez-de-chaussée d'immeuble.



Figure 8 : Nouvelle Vague



## Le Thémis :

Le Thémis est un immeuble de bureaux de 10 655 m<sup>2</sup>, situé sur la ZAC Clichy-Batignolles (Paris 17ème).

Thémis est labellisé HQE® Excellent (référentiel 2015), BREEAM Excellent (référentiel 2013), Effinergie+ (RT 2012) et Biosourcé (référentiel 2015). Ces innovations ainsi que la forte présence du bois dans la construction lui ont valu d'être sélectionné pour faire partie des 10 projets pilotes du label Bâtiment Bas Carbone (BBCA).

## Résidence Wood'Art-La Canopée :

« Le défi de Wood'Art-La Canopée est de réaliser un projet innovant -76 % bois, rationnel - et qui tient compte de l'évolution des demandes des usagers, de la sobriété énergétique, du rapport renforcé à la nature et à la biodiversité. »

Le programme comprend : un hôtel de 100 chambres, 2750 m<sup>2</sup> de commerces en pied d'immeuble, un bâtiment social de 42 logements, 95 logements en vente libre et prix maîtrisé.



Figure 10 : Résidence Wood'Art-La Canopée

## L'agence et les équipes :

Lors de mon stage, j'ai travaillé, à la fois à l'agence de Tours et avec l'agence de Nantes, au développement sur les territoires de la communauté d'agglomération de La Rochelle, sur les ville de Notre-Dame-de-Monts et de Saint-Jean-de-Monts et sur Vertou, au sud de Nantes. J'ai donc été amené à travailler à différents endroit tout au long de mon stage. J'ai bien sur travaillé à l'agence de Tours, mais aussi à La Rochelle, à Angers, dans les locaux de Podehlia ou ICADE loue un espace de coworking et à l'agence de Nantes.

L'agence de Tours est situé au 23 Rue Blaise Pascal, à Tours, dans le quartier de la Gare. Elle se trouve dans un bâtiment, autrefois Salle de sport. L'agence autrefois 60 Avenue de Grammont s'est installé dans ce bâtiment en Mai 2010.

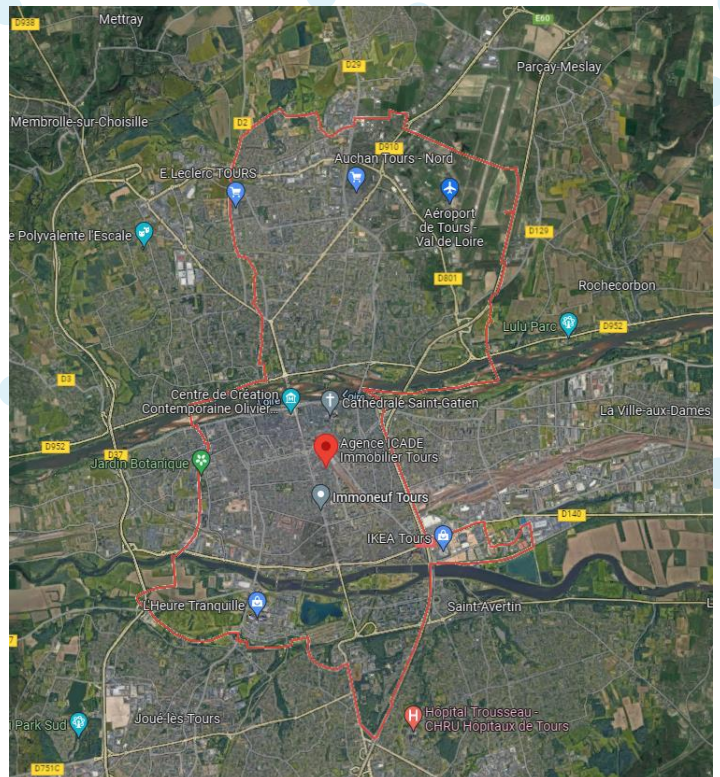


Figure 11 : L'agence de Tours par rapport à la commune

# Organigramme de l'Agence de Tours et de Nantes

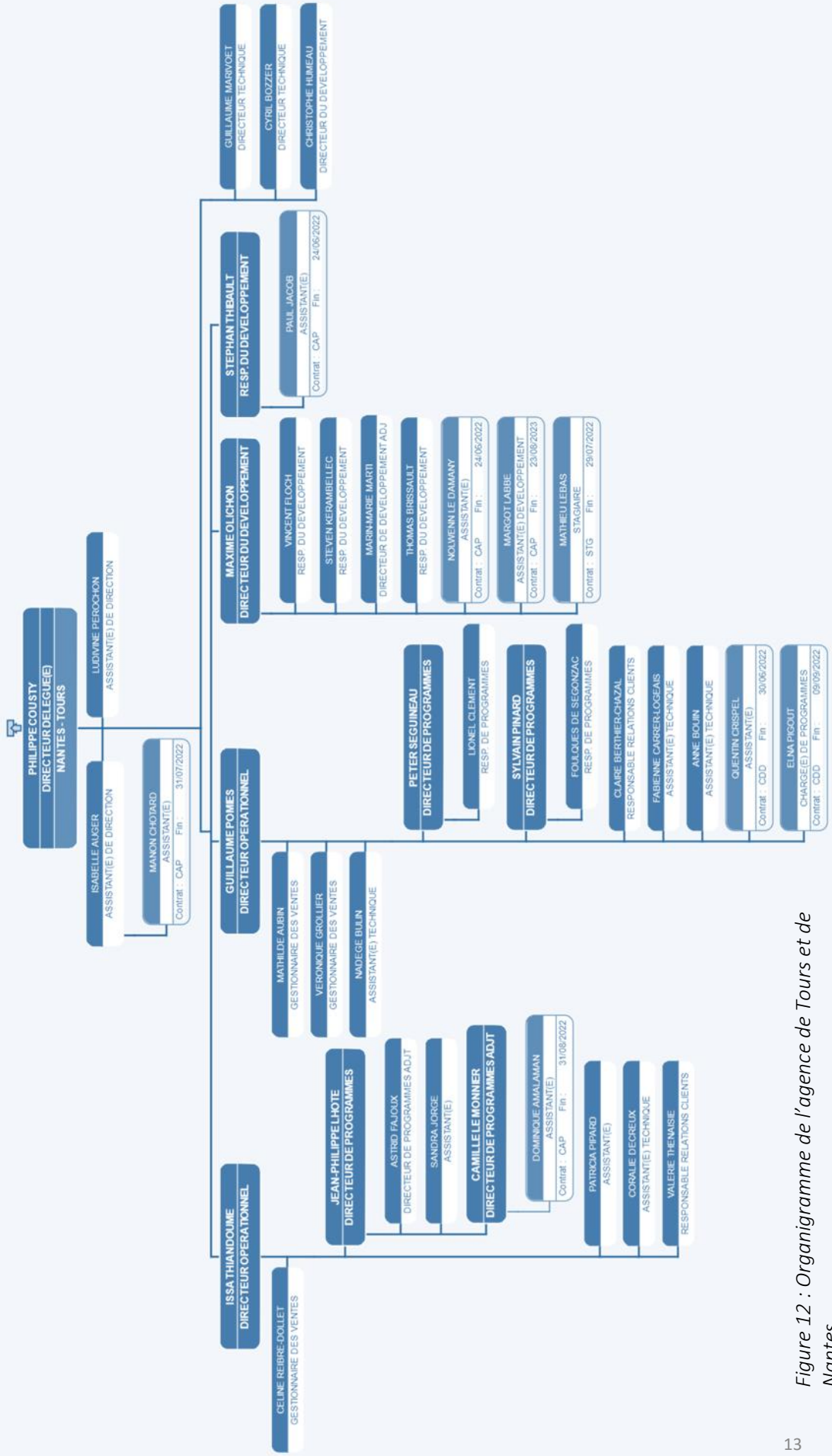


Figure 12 : Organigramme de l'agence de Tours et de Nantes

# LA MISSION

## Présentation de la mission

### Contexte global d'inscription de la mission

La mission de développement foncier s'inscrit dans un contexte général d'ICADE ou la volonté de trouver des opportunités dans le libre se fait de plus en plus présente. La réalisation de projet par la réponse à des appels d'offres n'est aujourd'hui plus suffisante et il faut donc, pour les promoteurs, se tourner vers de nouvelles opportunités foncière. Cette tendance n'est cependant pas propre à ICADE et c'est aujourd'hui toute la profession qui fait face à une crise majeure. Les entreprises doivent se réadapter à des contextes de plus en plus instable, notamment avec l'arrivée de la **Zéro Artificialisation Nette (ZAN)** dans les débats publique, bientôt obligatoire et qu'il faut donc anticiper.

Le 4 Juillet 2019, lors de la deuxième journée du cycle 2019 de rencontres du réseau national des aménageurs (RNA) sur le thème "comment relever le défi de la transition environnementale et énergétique en aménagement opérationnel ?", le Ministre auprès de la Ministre de la Cohésion des territoires et des Relations avec les collectivités territoriales, chargé de la Ville et du Logement, Julien Denormandie a insisté sur l'importance de penser l'urbanisme autrement, pour faire face au changement climatique. Il est notamment revenu sur les problématiques d'îlots de chaleur urbains et d'artificialisation des sols.

L'artificialisation des sols est une problématique essentielle dans la fabrique de la ville. Elle agit sur plusieurs facteurs tels que la perte de biodiversité, la diminution des espaces agricoles et forestiers, la création d'îlots de chaleur et participe aussi au dérèglement climatique. C'est donc un enjeu fort pour l'environnement. Ainsi, la loi fixe un objectif de zéro artificialisation nette qui consiste à ne plus artificialiser à terme les sols tout en permettant la mise en place d'un système de compensation des terres consommées en "rendant à la nature" des espaces artificialisés par des processus de dépollution, de "dégoudronnement" ou de débétonisation (d'où le mot "net"). Il ne s'agit donc pas de ne plus consommer d'espace du tout mais plutôt d'avoir une pratique raisonnée de la ville. Ce principe trouve une équivalence à l'échelle européenne avec le "no net land take" à l'horizon 2050.

Afin de répondre aux objectifs du ZAN, le commissariat général au développement durable relève trois grandes familles qui répondent aux besoins en logements et en activité tout en limitant l'artificialisation. Tout d'abord, la densification qui permet de construire plus sur un même espace. Dans ce but, on peut par exemple surélever un bâtiment en construisant un nouvel étage, on peut aussi travailler sur des densités plus fortes dès la construction de l'opération ou encore travailler sur l'organisation intérieure des bâtiments en construisant par exemple des bâtiments modulaires dans lesquelles on peut travailler sur différents niveaux de densités en permettant la mise en place de plus de logements. Un deuxième levier est l'utilisation des espaces vacants. Il s'agit d'espaces déjà artificialisés mais non utilisés, comme des commerces vacants ou des friches industrielles. Ces espaces appellent parfois des travaux de dépollution ce qui entraîne des difficultés supplémentaires et donc une reconversion pas forcément évidente de ces espaces. Le troisième levier concerne la désartificialisation et la renaturation. Il s'agit ici de compenser en rendant d'un côté ce que l'on a pris de l'autre. Afin de rendre au sol ses fonctions naturelles, il faut le dépolluer, le désimpermeabiliser et le renourrir. Enfin, le quatrième levier concerne la mixité des fonctions. Il s'agit là de cumuler plusieurs fonctions sur un même espace (parkings mutualisés, laverie commune ...).

C'est donc dans ce contexte que le métier du développement foncier prend son sens.

# Description de la Mission

## La mission principal

Lors de ce stage, j'avais pour mission principal de participer au développement de secteurs (que nous décrivons ensuite). On m'a aussi confié, en plus de celle-ci, une mission annexe que je décrirais en fin de partie de manière succincte.

Ma mission principal était donc de développer différents territoires. Je travaillais à la fois sur le Sud de la Loire et de la région centre, ainsi que sur le territoire de la Communauté d'Agglomération de La Rochelle (CDALR) et, vers la fin de mon stage, sur les communes de Notre-Dame-de-Monts et de Saint-Jean-de-Monts, en Vendée et de Vertou au sud de Nantes. Je travaillais donc dans deux agences différentes et sous la tutelle de deux personnes : pour le Sud de la Loire et de la région centre, je travaillais avec l'agence d'ICADE de Tours avec Stéphane THIBAUT. Pour les autres territoires, je travaillais avec l'agence de Nantes sous la tutelle de Thomas BRISSAULT.

Afin de travailler sur ces territoires, j'avais à ma disposition un logiciel de prospection foncière : PROMOLEAD qui me permettait de repérer des terrains et des parcelles susceptibles d'accueillir un projet immobilier.

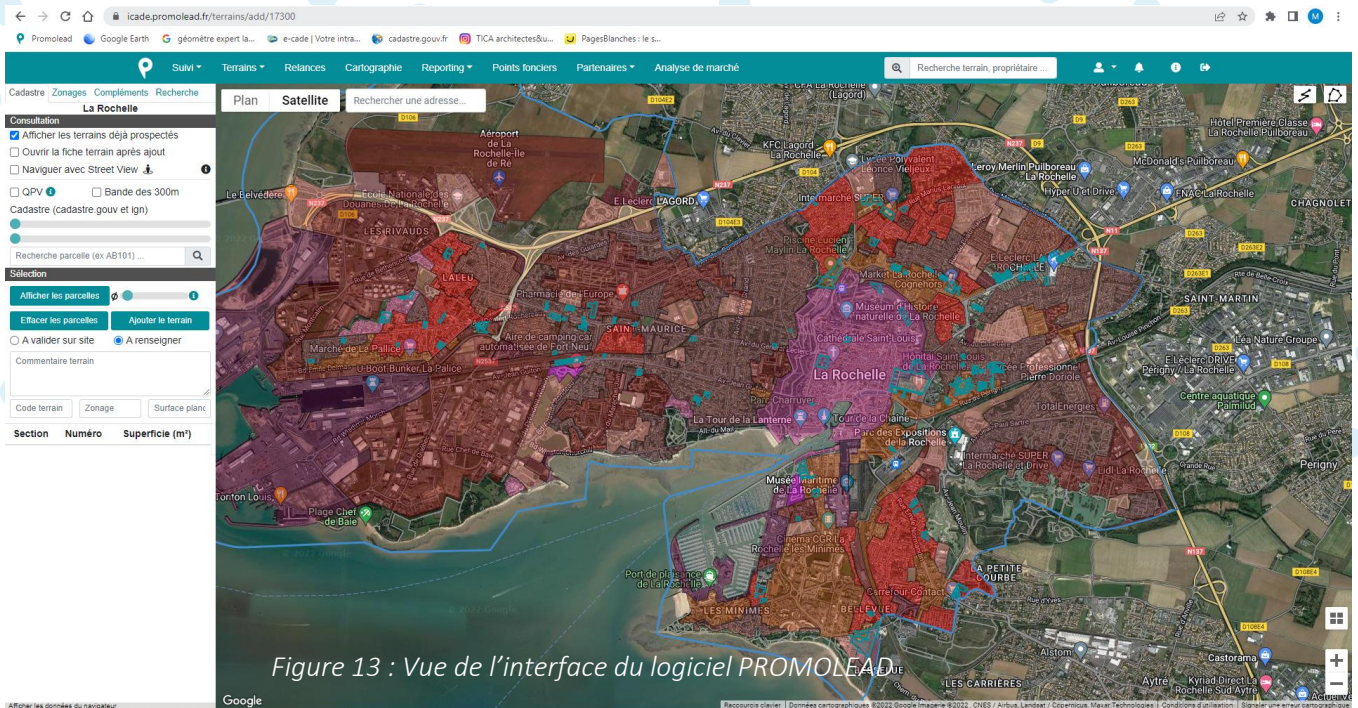


Figure 13 : Vue de l'interface du logiciel PROMOLEAD

Ce logiciel permet de rechercher des terrains et donne plusieurs fonctionnalités permettant de les trouver et de les référencer plus efficacement. Dans les paragraphes suivant, j'expliquerais la démarche pour trouver des terrains

Tout d'abord, il faut sélectionner une ville qui nous semble intéressante à prospecter. Celle-ci s'affiche alors dans l'interface avec le fond de plan provenant de Google maps. Sur le plan, on remarque aussi différentes zones de couleurs qui correspondent aux zones indiquées aux PLU et PLUi des différentes communes. Il faut donc se renseigner sur les normes constructives indiquées dans les documents d'urbanisme afin de chercher les zones susceptibles d'accueillir facilement un projet. Ces normes permettent de calculer ensuite si l'emprise foncière d'un terrain est suffisante pour accueillir un projet assez important et donc intéressant pour nous. Les surfaces des terrains intéressants changent aussi en fonction des secteurs. Effectivement, dans un secteur très tendu ou le prix des logements est élevé, les surfaces de terrains minimum vont être plus petite que dans des zones moins tendues ou le prix de sortie des logements est plus faible. Ce qui est important, c'est donc de déterminer aussi la rentabilité d'un terrain.

Après la lecture des normes du PLU, nous pouvons alors mettre en évidence, dans le logiciel, les zones permettant une constructibilité suffisante répondant à nos attentes. La valeur socle du nombre de logement qui m'était fixée était des projets d'une trentaine de logements.

Cette valeur correspondait alors, pour La Rochelle, à des terrains d'environ 1000 m<sup>2</sup> et pour le sud de la Loire, de 1500 m<sup>2</sup>.

PROMOLEAD permet ensuite d'afficher le découpage parcellaire sur une zone donnée. Suite à ce découpage, je sélectionnais les parcelles en cliquant sur une, ou plusieurs d'entre elles ce qui me permettait d'afficher une emprise de projet sur le logiciel directement. Suite à cette sélection j'avais les numéros et les sections des différentes parcelles sélectionnée et je devais alors les lever, c'est-à-dire trouver les propriétaires afin de pouvoir ensuite les contacter. Lorsque j'avais repéré tout les terrains possible sur une commune, je pouvais extraire le tableau de données afin de remplir les informations des différents propriétaires.



Figure 14 : Découpage parcellaire à Périgny (en jaune) et affichage d'un terrain repéré (en bleu)

A ce moment la, deux cas de figure se présentait à moi : s'il s'agissait d'une parcelle détenue par une ou plusieurs personnes morales, celle-ci était directement indiqué sur PROMOLEAD et je pouvais alors rentrer les informations directement dans mon tableau. Dans le cas de figure ou le propriétaire n'était pas une personne morale, il me fallait alors trouver d'autre moyens pour récupérer ses informations. Pour ce faire, il y avait plusieurs stratégies : à La Rochelle, levé des propriétaires était assez facile, il me suffisait d'aller au centre des finances publiques ou un ordinateur était mis à disposition. Je cherchais les personnes payant leurs impôt en fonction des différentes parcelles. J'avais alors accès à leurs nom, prénom, lieu et date de naissance et adresses de résidence. Pour les autres territoires, les centre des finances publiques ne permettaient pas de consulter aussi librement les relever d'impôt. Je faisais donc appel à un notaire afin de lever les différents propriétaire.



Pôle Promotion  
Région Centre Val de Loire

M. Franck Paul CHAMBON  
9 Rue Berlioz  
17000 La Rochelle

Tours, le 04 avril 2022

Objet : Courrier d'intérêt pour votre propriété foncière sise : 9 Rue Berlioz La Rochelle – Affaire suivie par Monsieur Thomas BRISSAULT : 06 62 74 89 14 // thomas.brissault@icade.fr

Monsieur,

ICADE Promotion, société immobilière cotée, majoritairement détenue par la Caisse des Dépôts et Consignations, est un acteur majeur sur le territoire national avec une production d'environ 6 000 logements en 2021.

Depuis près de 60 ans, nous réalisons des opérations de promotion immobilière de qualité partout en France, et notamment sur la Côte Ouest. Ainsi nous sommes à la recherche des meilleurs emplacements pour nos futurs acquéreurs.

Votre terrain situé 9 Rue Berlioz, référencé au cadastre sous le numéro de parcelle CY0213 a attiré notre attention et c'est pourquoi nous nous permettons de vous contacter. Compte-tenu de sa superficie et du règlement d'urbanisme de la ville de La Rochelle, votre bien présente un potentiel de valorisation intéressant.

Nous souhaiterions nous entretenir avec vous pour vous faire part de notre analyse et vous présenter également notre société.

Nous sommes à votre disposition pour vous apporter tout complément d'information et organiser un rendez-vous à votre convenance, aux coordonnées suivantes :

06 62 74 89 14 ou thomas.brissault@icade.fr

Nous vous prions d'agréer, Monsieur, l'assurance de nos salutations distinguées.

Thomas BRISSAULT  
Responsable du Développement

SNC IP 18 – Icade Promotion – 2 rue René Viviani – CS 94218 – 44262 NANTES CEDEX 2  
Icade Promotion 18 – Icade Promotion – 27 rue Camille Desmoulins – 92130 ISSY LES MOULINEAUX – Tél. 01 41 57 72 00 – www.icade.fr  
SNC au capital de 10 000 euros - RCS Nanterre 844 189 940 - Siret 844 189 940 00018 - N° TVA Intracommunautaire FR30 844 189 940 - APE 4110A

Une fois les propriétaires levés, je les rentraient dans mon tableur afin de les réinjecter dans PROMOLEAD. Ensuite, je recherchais les numéros des propriétaires. Pour ce faire, je consultais les différents annuaires. Si je réussissais à trouver les numéros, je pouvais alors appeler les propriétaires afin d'échanger avec eux sur leurs attentes pour leurs terrains. Dans le cas ou je ne réussissais pas à trouver leurs numéros de téléphone, j'envoyais un courrier aux propriétaires. Dans ce courrier, je donnais des informations sur l'activité d'ICADE et d'ICADE promotion, mais aussi nos volonté de participer activement à la fabrique de la ville sur les territoires ainsi que mes coordonnées. Il m'arrivait aussi parfois de ne pas avoir de propriétaire sur un terrain, dans ce cas, j'envoyais directement un courrier à l'adresse du terrain avec en propriétaire : A L'ATTENTION DU PROPRIÉTAIRE.

Figure 15 : Exemple de courrier pour La Rochelle

Lorsque j'envoyais un courrier aux propriétaires, il arrivait que ceux-ci me contacte ensuite en m'appelant directement. C'est à ce moment la que je rencontrais des difficulté. Effectivement, dans la majorité des cas, les propriétaires des terrains appelaient en colère et dans l'incompréhension de savoir ce qu'il allait advenir de leurs terrains s'ils le vendaient. Il me fallait alors les rassurer quand à l'avenir de leurs propriétés. J'ai pu alors me rendre compte que pour beaucoup de monde et dans l'imaginaire de beaucoup de gens, la promotion immobilière et les promoteurs immobiliers sont considéré comme des voleurs qui cherche « à se faire de l'argent sur le dos des propriétaires de terrain. Dans d'autres cas, certains propriétaires étaient extrêmement suffisant avec moi, ayant l'impression que leurs terrain était une perle rare et j'avais alors l'impression de ne parfois pas être considéré par certain. Beaucoup de monde continu de penser que les promoteurs immobilier cherche forcément à faire de grand immeubles sur les terrains qu'ils achètent et font fit des règles d'urbanisme. Je devais donc bien souvent réassurer les propriétaires de terrain sur les intention d'ICADE, sur les normes des documents d'urbanisme qui contraignent aussi bien les particuliers que les promoteurs immobiliers. Je devais aussi parfois leurs expliquer les coût généré dans la construction d'un projet qui expliquaient la différence entre le coup d'achat du terrain et les prix de vente des différents logements créé sur ce même terrain.

Si le propriétaire s'avérait être vendeur ou du moins intéressé pour recevoir une offre de notre part, j'en informais mes responsables afin, tout d'abord de prévoir un rendez-vous puis de déterminer plus profondément si ce terrain était effectivement intéressant pour la réalisation d'un projet. Par la suite, je devais réaliser une faisabilité sur celui-ci. Cette faisabilité permettait de déterminer le rentabilité d'un terrain en fonction des projets qu'il était possible de faire et donc de déterminer du prix d'achat du terrain. Pour réaliser cette faisabilité, je devais donc, dans le PLU, me renseigner sur les normes constructives pour la zone d'inscription du terrain. Je devais travailler sur un projet sur l'assiette foncière du terrain en fonction de l'emprise autorisé du bâtiment, de la hauteur maximale donnée, des reculs du bâti par rapport aux limites de voies et aux limites séparatives avec les parcelles voisines, des largeurs des séparations entre les bâtiments sur un même projet, des pourcentage de pleine Terre sur le terrain et du coefficient de Biotope, du nombre de places de parking ...

Grâce à toute ces normes je pouvait déterminer la Surface de Plancher Développé sur le terrain (SP) puis, donc, de la Surface Habitable (SHAB) en utilisant un coefficient de 0,8 :  $SHAB = 0,8 \times SP$ . Enfin, avec la SHAB, je pouvait déterminer le nombre de logements créé sur le projet en considérant que la surface moyenne d'un logement correspond à 60m<sup>2</sup> de SHAB.

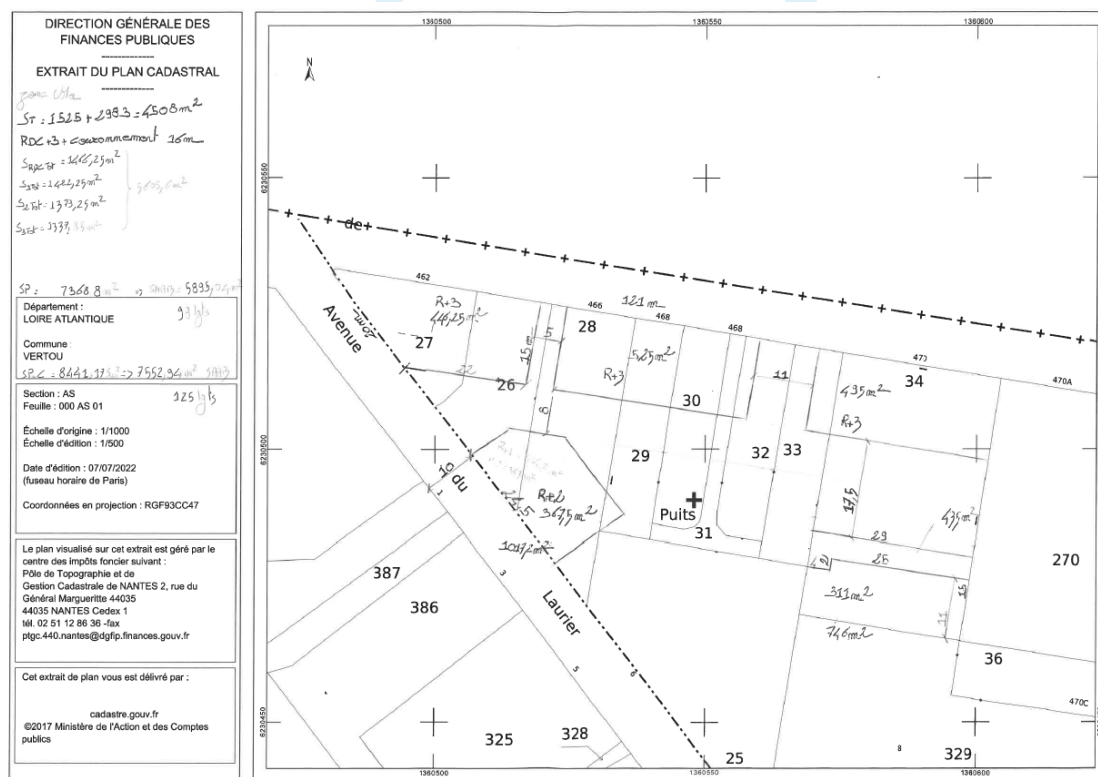


Figure 16 : Exemple de faisabilité réalisé sur la commune de VERTOU

Si la faisabilité que nous réalisons nous semblait assez intéressante, nous engageons alors les négociations avec le propriétaire. Nous demandions aussi à un architecte de réaliser une faisabilité plus travailler, avec des aspect architecturaux et des chiffrages plus précis afin d'avoir une idée du projet et de son aspect architectural. Avec cette faisabilité, nous pouvions alors dresser le bilan dans un logiciel dédié : PrimPromo. Dans celui-ci, nous indiquions les différentes dépenses que l'opération engendrerait, en commençant par le prix d'achat du terrain. Nous demandions alors au directeur technique de réaliser le chiffrage concernant les coûts travaux, permettant d'estimer le coût de construction de l'opération. Enfin, nous indiquions les prix de vente des logements afin d'équilibrer l'opération. Le but ici était donc de faire en sorte que les coûts ne soient pas trop élevés afin que les prix de sortie des logements ne soient pas trop importants et qu'ICADE puisse rester compétitif sur le marché.

### Les missions annexes

En plus de cette mission principale, j'ai aussi eu à faire des missions annexes tout au long de mon stage. J'ai par exemple dressé le portrait de différents architectes, données dans une liste par la ville de Tours afin de répondre à un projet sur Tours Nord. J'ai organisé la présentation sous la forme de fiches donnant les informations suivantes : Une brève présentation du cabinet d'architecture, des références de promotion immobilière en projet collectif et d'au moins 30 logements et enfin des Références de projets effectivement réalisés dans ce sens mais étant bel et bien sortis de terre. Ces différentes fiches architectes nous ont donc permis de faciliter la sélection de l'un d'entre eux pour la réalisation du projet.

J'ai aussi assisté à la réponse à un appel à projet sur la commune d'Orléans. Il s'agissait d'un appel à projet proposé par la Caisse des Dépôts d'Orléans (CDC Orléans). Il s'agissait de la réhabilitation d'un quartier d'Orléans nécessitant l'arasement du terrain et la destruction des immeubles sur celui-ci afin de créer un nouveau quartier à taille humaine. La réhabilitation du quartier Bel-Air passait donc par différents appels à projet pour différents promoteurs immobiliers sur différents îlots du quartier. ICADE promotion répondait donc à deux d'entre eux pour les lots 2 et 4. Le cahier des charges demandait de réaliser des logements mais aussi des tiers lieux en permettant tout de même au promoteur de proposer différentes formes de tiers lieux.

Pour ce sujet, j'ai donc tout d'abord fait des recherches sur l'historique du site : le mont "Bel-Air" est une butte formée par le dépôt des terres issues de la construction de la voie ferrée toute proche. Vignes et arbres fruitiers donnaient à ce "mont" des allures de campagne. Ce mont fut aussi le théâtre de terribles affrontements. En 1870, les Prussiens, après les combats de Loigny, Chevilly et Chilleurs, se dirigèrent vers Orléans pour s'en emparer. Sur le mont, on installa de nombreuses pièces d'artillerie de marine sous les ordres du Capitaine de vaisseau Ribourt. Toute la journée du 4 décembre 1870, les troupes de marine vont tenir tête à l'envahisseur emmené par Frédéric Charles de Prusse. En vain, les soldats Français durent battre retraite dès le soir.

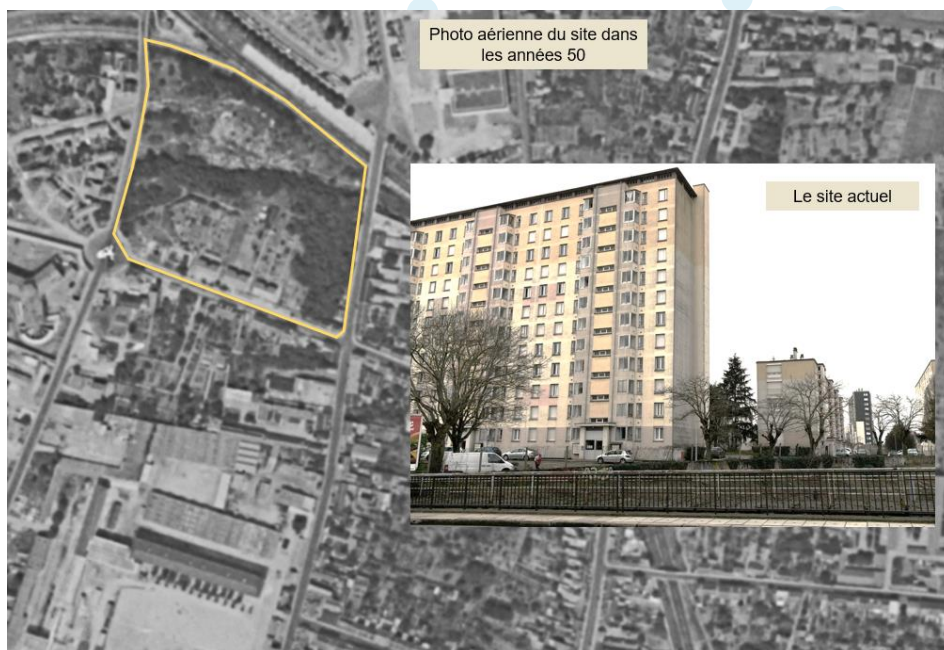


Figure 17 :  
Présentation du  
site de Bel-Air  
pour l'historique

J'ai aussi dû me pencher sur les différentes formes de tiers lieux envisageable sur un tel site et me renseigner sur les offres d'ors et déjà existante sur Orléans et dans les alentours. Très vite, j'ai donc écarté l'idée de l'espace de Coworking. Bien que ce site soit proches des infrastructures ferroviaires, on trouve non loin et plus proches de la gare, des espaces de coworking en nombre suffisant. De plus le site, bien que se situant en centre-ville n'est pas non plus en hyper centre et il n'offre donc qu'une centralité partiel et non complète susceptible d'attirer les classes créatives dans ces espaces, désireuses de travailler non loin des commodités. Suite à des échanges avec mon tuteurs, nous avons décidé qu'une couleurs plus sociales devait être donné à cet espace et plus particulièrement, tourné vers la jeunesse. Un centre pour la jeunesse ou bien encore un espaces dédié aux jeunes désireux de créer leur propre entreprise et cherchant des espaces et des personnes facilitatrices. Je me suis donc renseigné sur les offres proposées sur Orléans et nous nous somme rendus compte qu'un centre existait déjà mais dans un petit local en centre ville. Nous avons alors pris contact avec eux ainsi qu'avec d'autres centre proposant des prestations similaires et nous leurs avons exposés notre sujet.

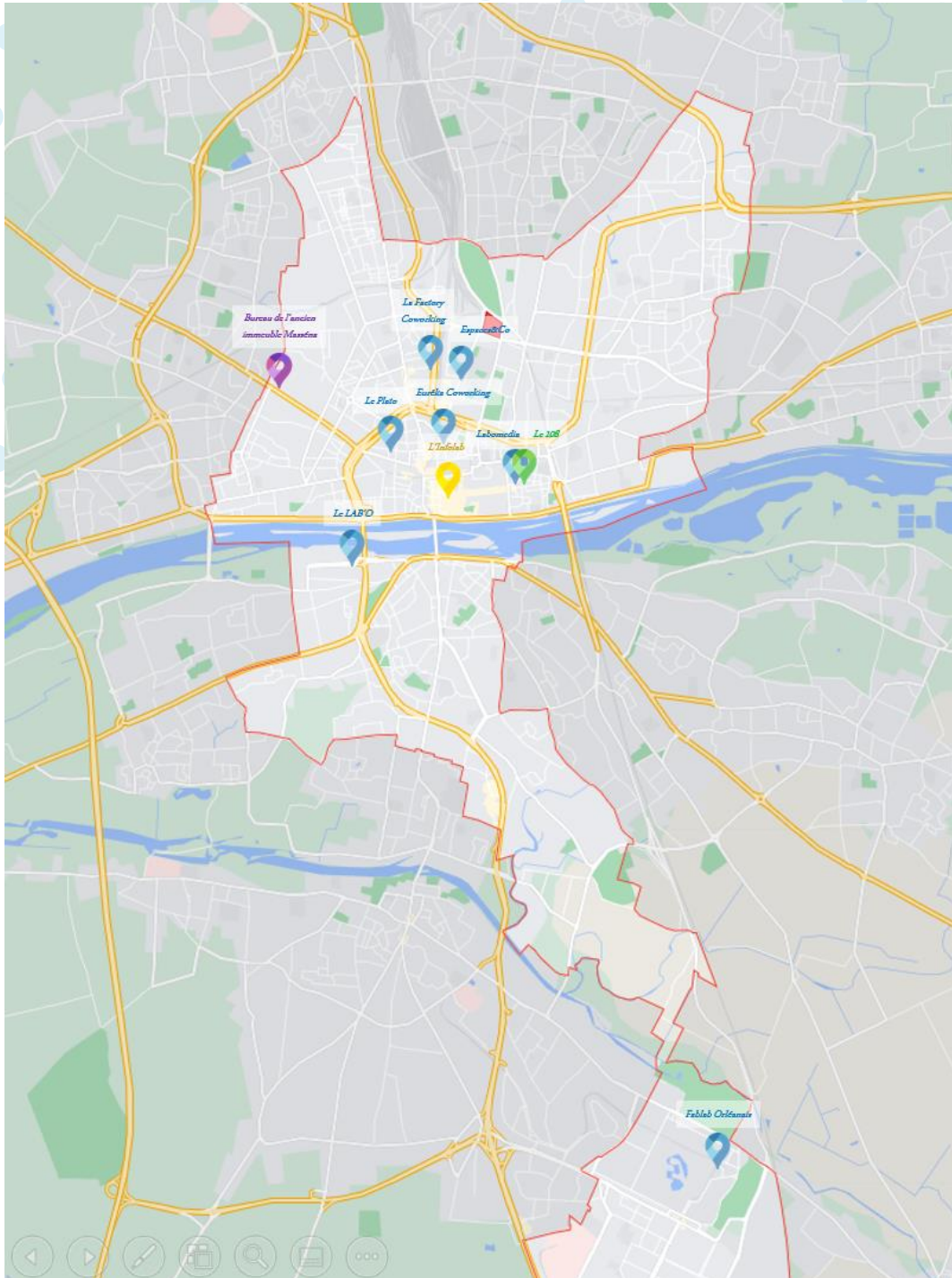


Figure 18 :  
Emplacements  
des différents  
tiers lieux dans  
Orléans

## Les territoires de développement

Ma mission de développement prenait acte sur des territoires donnés. À la fois sur le Sud de la Loire mais aussi sur le territoire de la CDA de La Rochelle, sur les communes de Saint-Jean-de-Monts et de Notre-Dame-de-Monts et sur la commune de Vertou.

Tout d'abord, pour Tours, je travaillais sur les territoires situés au Sud de la Loire, de Tours jusqu'à Poitiers, Niort ... Mais aussi sur des villes comme Amboise, Joué lès Tours ... Sur ce vaste territoire, il était tout d'abord important de s'imprégner des règles d'urbanismes et des différents PLU et PLUi. Les recherches de terrain devaient donc prendre en compte les différentes règles des PLU en fonction des zonages et des règles constructives. Ainsi, sur Joué-lès-Tours, je cherchais des terrains faisant au minimum 1500 m<sup>2</sup> quand sur Poitiers par exemple, je cherchais des terrains d'une surface minimum de 3000 m<sup>2</sup>. Ce vaste territoire m'a permis de me rendre compte de différentes problématiques en fonction des villes et des zones géographiques, notamment en terme de politique de la ville appliquée par les différentes mairies et EPCI.

Malgré ces différences, nous pouvons retrouver des spécificités communes à ces territoires. Les villes moyennes du centre de la France sont entourées de champs et de zones plus rurales. Bien souvent, les hauteurs des constructions n'excèdent pas un ou deux étages hormis dans les centres urbains. Les zones de recherches sont donc plus réduites et sont de manière générale bien définies dans les plans locaux d'urbanismes.

Sur la ville de Tours et ses alentours, la recherche a été plus longue car le territoire est plus vaste et le règlement d'urbanisme plus fourni. Pour la ville de Tours nous avons alors pu recevoir l'aide d'une personne travaillant sur les logiciels de prospection foncière. Ceux-ci nous ont permis d'avoir une vision des terrains de Tours susceptibles d'accueillir un nombre de logements donnés. Nous avons ensuite dû faire du tri dans ces terrains. Il fallait retirer les terrains sur lesquels la constructibilité était insuffisante, ou la déconstruction, dans le cas où celle-ci était nécessaire sur le terrain était trop coûteuse ou encore sur ceux où des permis de construire ou des permis d'aménager avaient été déposés.

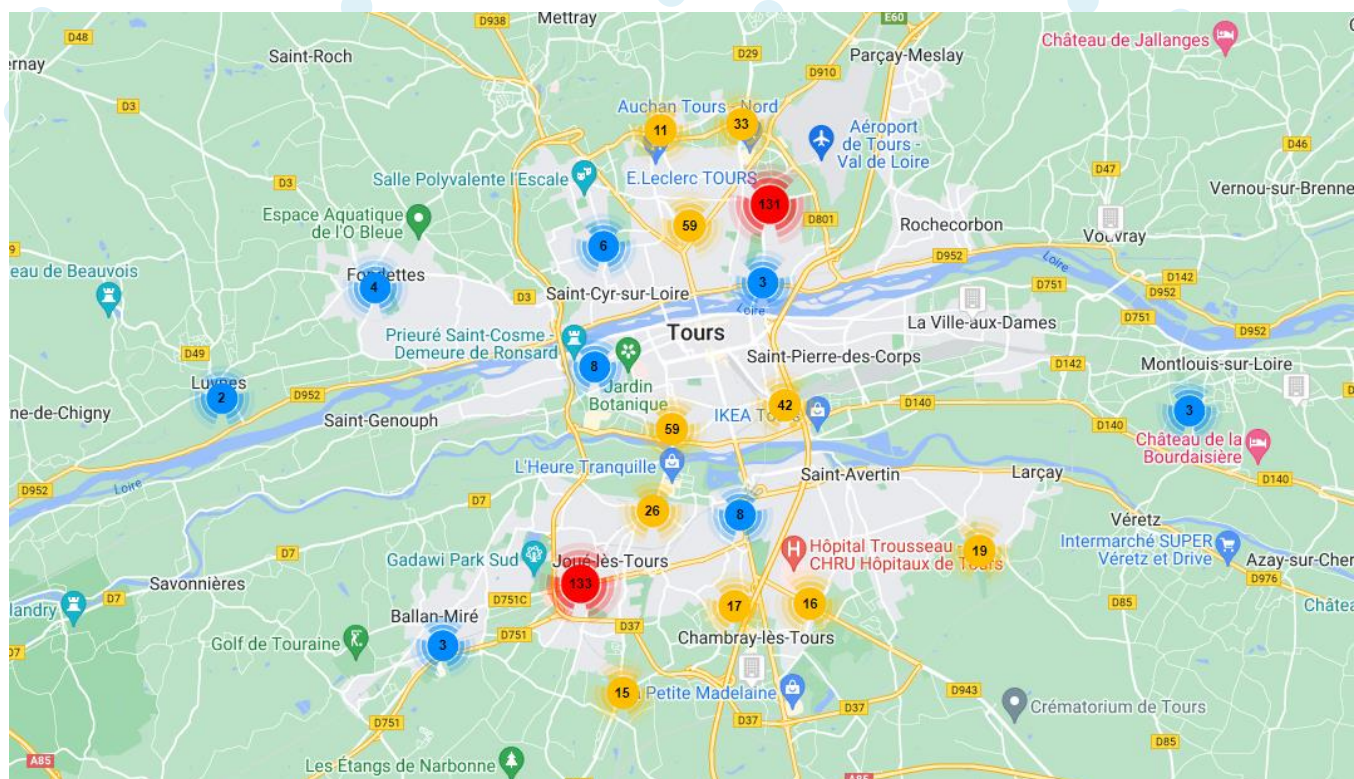


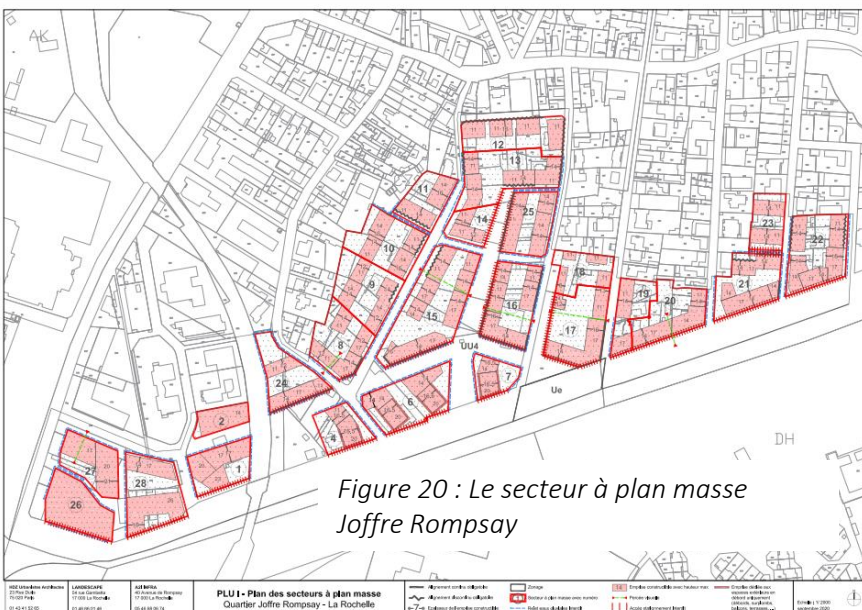
Figure 19 : Emplacement des différents terrains repérés sur la ville de Tours et dans ses alentours

En ce qui concerne le territoire de La Rochelle et de la Communauté d'Agglomération, Celui-ci possède le même PLUi. Les 28 communes composant le territoire de la CDA sont de manière générale plus dense même si les petites communes périphériques restent très rurales. Cependant, les prix des logements dans la région permettent une meilleure rentabilité des opérations et donc de travailler sur des terrains plus petits. Je cherchais donc des terrains faisant au minimum 1000 m<sup>2</sup>.

Je me suis principalement concentré sur la ville de La Rochelle, seule commune de la CDA (Communauté d'Agglomération) à dépasser les 10 000 habitants. Puis sur les communes alentour, notamment sur la ville d'Aytré. Cette ville est effectivement en pleine transformation urbaine et est la commune de la CDA comportant le plus d'OAP (Orientation d'Aménagement Programmée) au PLUi. C'est aussi sur cette commune que se déroule en ce moment la réalisation de la première tranche d'un écoquartier devant contenir, à terme, 800 logements : l'écoquartier de Bongraine. De plus, la Communauté d'Agglomération a récemment réalisé des travaux sur une des entrées de ville d'Aytré en créant une route le long de laquelle est prévue une OAP très importante permettant l'implantation d'industrie mais aussi, et surtout, de logements.

Pour en revenir à la ville de La Rochelle, je me suis concentré sur différents secteurs bien distincts. Tout d'abord sur les différentes entrées de ville, notamment sur le Boulevard André Sautel, véritable axe permettant de relier les villes plus dans les Terres à La Rochelle et permettant aussi d'accéder à la quatre voies, puis à l'autoroute plus loin au niveau de Niort. Cet axe est donc bel et bien un endroit à très fort enjeu. Le renouvellement du site a été impulsé par la CDA qui souhaitait retravailler cette entrée de ville qui n'était jusque-là pas mise en valeur. Quelques uns des différents terrains avaient d'ailleurs été acquis par l'EPF (Etablissement Public Foncier) afin de montrer la volonté politique de transformer le secteur ainsi que pour commencer à maîtriser celui-ci. Il restait cependant des terrains à acquérir, rentrant dans la zone du boulevard Sautel et intéressante pour réaliser un projet immobilier. Sur ce site, nous avons cependant rencontré une difficulté importante puisque nous avons appris dans la presse, après avoir travaillé sur le secteur et après être rentré en contact avec des propriétaires vendeurs, que la volonté était aujourd'hui de stopper les investisseurs afin de relancer une étude sur le secteur afin de déterminer les besoins en matière d'équipement public avant de lancer à nouveau des travaux et d'accompagner les promoteurs.

Un autre secteur de La Rochelle, non loin du Boulevard Sautel et représentant la aussi un fort enjeu était le canal de Romsay. Il s'agissait d'un secteur à Plan Masse dans le PLUi, le seul de la CDA.



**secteur à plan Masse :**  
 Un plan masse est une zone définie au PLU donnant des règles d'urbanismes importantes (plus encore que dans les OAP). On y trouve des orientations d'aménagement des espaces publics mais aussi le découpage des différents îlots avec les formes architecturales attendues, les hauteurs des bâtiments, les matériaux à utiliser en facade par exemple ...

Ce secteur est très intéressant pour nous puisque, les règles constructives étant d'ors et déjà posé, nous connaissons les zones intéressantes pour nous en matière de nombre de logements et de rentabilité.

Nous avons cependant encore rencontré quelques difficultés. Effectivement, ce secteur est depuis longtemps sollicité par les différents promoteurs et l'ouverture de la Rochelle pour ICADE Nantes étant récente, nous arrivions après nos concurrents. Les propriétaires avaient donc soit déjà signé avec un de nos concurrents ou soit, ne souhaitaient pas vendre. De plus, le quartier étant en transformations, de nombreux travaux étaient en cours et ceux depuis plusieurs années. Les habitants étaient donc tendus et beaucoup ne supportaient plus d'avoir constamment des travaux à côté de chez eux.

Le dernier secteur sur La Rochelle très intéressant pour le développement foncier est le secteur de Laleu – La Palice. Cet ancien secteur d'activité était avant le lieu de résidence de personnes plus modestes. Cependant, la gentrification de celui-ci a attiré les investisseurs et les industries sont remplacées par des entreprises du tertiaire. Les terrains y sont souvent plus grands que dans d'autres secteurs rochelais et il est donc plus facile de trouver des endroits où réaliser des projets immobiliers.

Aux alentours de La Rochelle, les villes les plus intéressantes sont celles de la première couronne ainsi que celles situées sur le front de côte. J'ai donc cherché des terrains sur les villes de Nioul-sur-Mer, L'Houmeau, Lagord, Périgny, Angoulins et Châtelailon-Plage. Cependant, ces secteurs sont aussi très tendus et il était donc très difficile de réaliser des projets. De plus, il s'agit tout de même de petites communes et les mairies n'ont pas forcément la possibilité d'accueillir de gros projets. Effectivement, celles-ci n'ont pas forcément les équipements publics adéquats.

Avec l'agence de Nantes, j'ai aussi travaillé sur d'autres secteurs. Je me suis intéressé au développement sur la commune de Vertou, une ville de la première couronne de la Métropole Nantaise. Elle affichait en 2015 plus de 23 000 habitants. Cette commune est très intéressante pour le développement foncier car elle s'organise sur deux centralités et a, sur sa frontière nord, un axe important le long duquel se trouvaient à l'origine des entrepôts et qui aujourd'hui appelle à être transformé en logements. Sur ces secteurs Nord, le PLU de la métropole de Nantes permettait de construire sur des hauteurs intéressantes le long de l'axe principal. J'ai donc réalisé par exemple ici une faisabilité qui prévoyait 125 logements (voir la figure 16).

Sur la centralité Ouest, le PLU permettait aussi de construire sur des hauteurs conséquentes tout en restant cependant en liens avec les formes architecturales du quartier. Les parcelles sont cependant assez petites et il faut donc acquérir plusieurs parcelles afin de réaliser une opération, ce qui augmente la difficulté de réalisation d'un programme.

Au niveau de la centralité Est, les normes constructives sont les mêmes mais les parcelles sont plus importantes. Cependant, les constructions qui s'y trouvent représentent parfois un intérêt architectural et patrimonial et il nous faut donc faire attention au secteur de réalisation du projet. De plus, la zone présente des pentes et des dénivellés conséquents qui rendent plus difficile la construction de projets immobiliers.

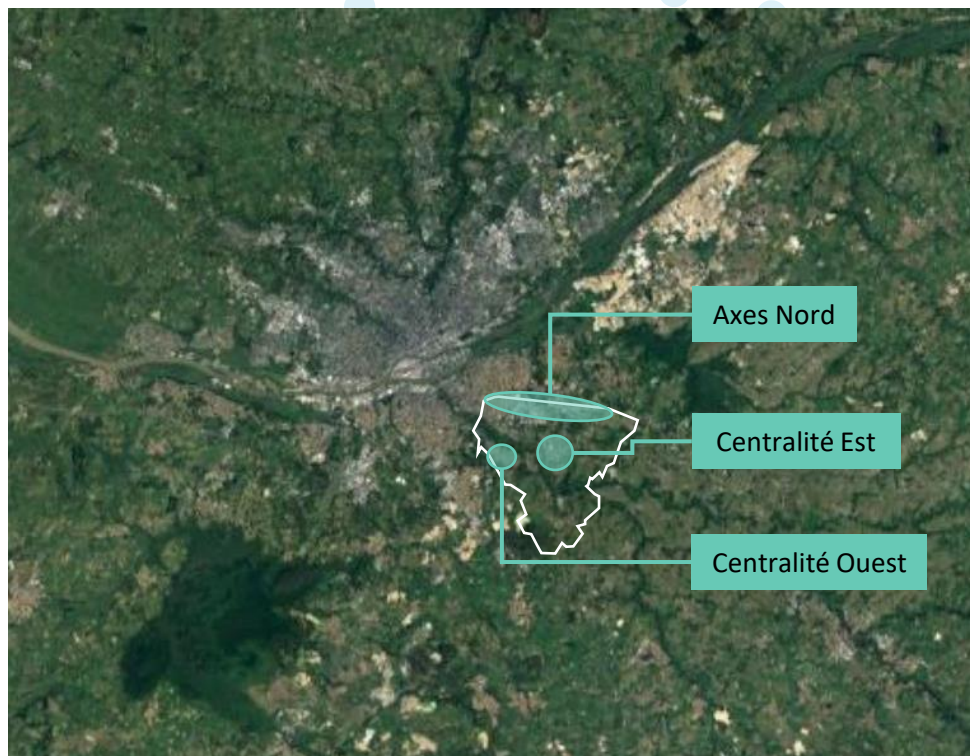


Figure 21 : Emplacement de la commune de Vertou dans la Métropole de Nantes et de ses centres d'intérêt pour le développement

J'ai aussi prospecté sur les communes de Saint-Jean-de-Monts et de Notre-Dame-de-Monts sur la côte vendéenne. Ces deux stations balnéaires n'ont pas beaucoup d'habitants mais ont une volonté forte de développement immobilier. Effectivement, nombre d'investisseurs cherchent notamment des logements dans ces secteurs afin de faire de la location saisonnière et les communes cherchent aussi à attirer de nouvelles familles de travailleurs avec des enfants afin d'assurer la pérennité des équipements publics.

La forme de ces communes est particulière. Elles sont composées en deux parties : une faisant face à la mer et longeant la côte et le centre-ville historique, de l'autre côté des dunes, tournées vers les terres.

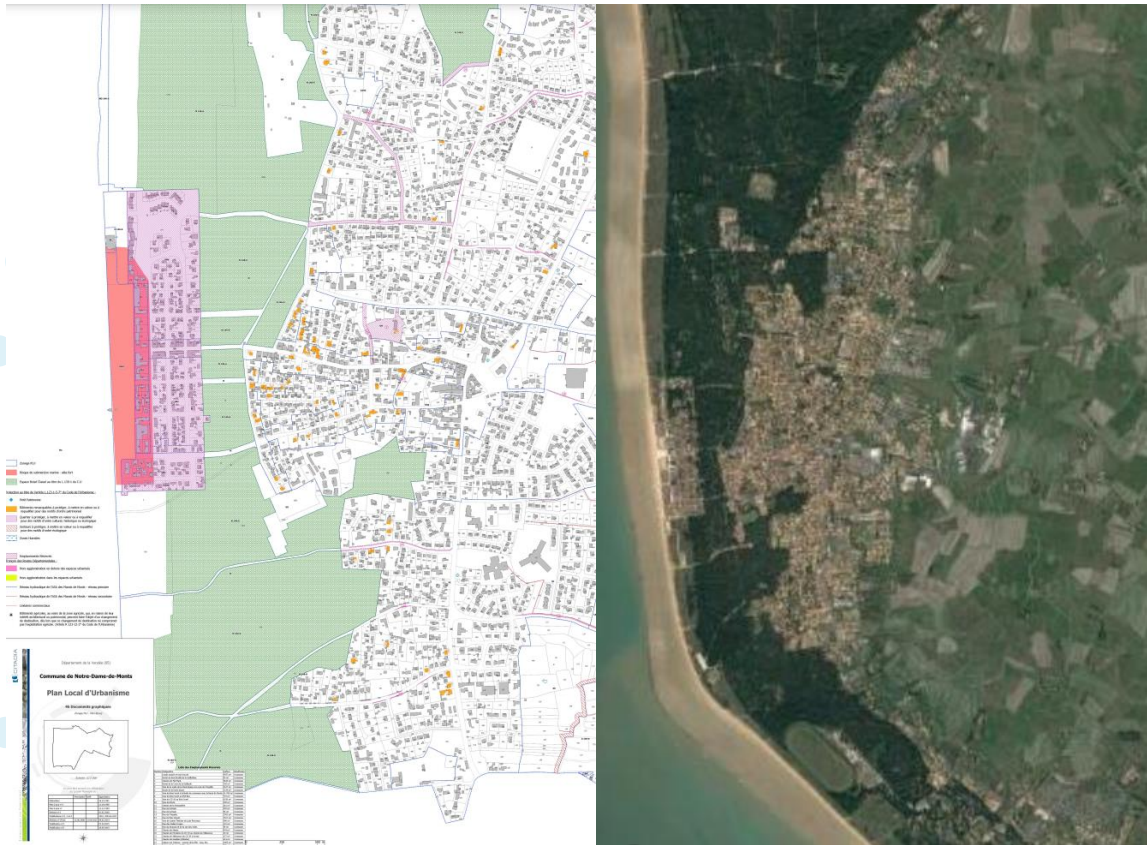


Figure 22 : Organisation de la commune de Notre-Dame-de-Monts

Ces communes offrent cependant une grande richesse de terrains susceptibles d'accueillir des projets immobiliers et j'ai donc pu trouver une soixantaine de terrains intéressants sur ces deux villes.

## Présentation du déroulé d'une opération du début, à la fin

Dans cette partie, je vais présenter le déroulé d'une opération immobilière, en partant donc de mon travail que j'ai d'ores et déjà présenté, jusqu'à la réalisation et à la vente de cette opération.

Tout d'abord, ce sont les développeurs qui doivent trouver un terrain afin de réaliser un projet immobilier. C'était la mon rôle. Je devais alors prospecter des terrains dans le libre et réaliser des faisabilités afin de savoir si un terrain était effectivement intéressant pour y développer du projet immobilier.

Un autre moyen d'obtenir un terrain est de répondre à un appel d'offre. Ceux-ci sont lancé par les instances publiques (EPCI, communes ...). Lors d'un appel d'offre, nous devons y répondre en constituant un dossier avec une équipe d'architecte, paysagistes, bureau d'études ...

Suite à cette étapes et si le projet est bel et bien retenue dans le cas d'un appel d'offre, nous devons déposé un permis de construire ou, dans le cas d'un projet d'aménagement, un permis d'aménager. Nous pouvons tout d'abord déposé un permis préalable avant de déposé le permis de construire fini afin de montrer notre intention à la mairie et à l'EPCI et de montrer notre intention de travailler conjointement avec la mairie. Une fois que le permis préalable est validé, nous pouvons travailler sur le permis de construire que nous déposons ensuite à la mairie. Il faut alors attendre la validation du permis de construire. Si celui-ci est validé directement, nous pouvons alors commencer la commercialisation en Vente en l'Etat Futur d'Achèvement (VEFA) puis les travaux. Sinon, il faut retravailler le permis de construire et le redéposer.

Le permis validé, nous pouvons donc commencer les première vente de logements en VEFA. C'est ici que commence le travail des commerciaux. Ceux-ci doivent donc rentrer en contact avec de possible acheteur. La communication sur nos opération en cours est donc très importante. Il faut effectivement que le grand publique soit au courant de nos réalisation afin de les intéresser suffisamment.

Nous pouvons aussi commencer la réalisation des travaux. Les responsable de programme s'occupe de la gestion de l'opération et de sa bonne réalisation tout au court de la construction. Ils accompagnent donc les projets pendant des temps long.

Dans le cas ou le projet comporte des modifications au cours de sa réalisation, nous devons déposé un permis modificatif en mairie afin de mettre le projet en conformité.

Pendant la réalisation du projet, les commerciaux doivent continuer de faire des vente en VEFA des différents logements afin de répondre aux objectifs de vente et de lisser les revenus. A la fin de la phase de chantier, les clients réalise des visites cloisons. C'est-à-dire qu'ils visitent leurs futur logement afin de se rendre compte des volumes, des aménagements ... Mais aussi pour vérifier si leurs demandes ont bel et bien été prise en compte dans la construction. Effectivement, pendant le projet, si les clients ont des demandes particulières, ceux-ci doivent réaliser des TMA (Travaux Modificatifs Acquéreurs) afin qu'elles puissent être réalisé par les entreprises.

Enfin, la dernière étape du projet est la livraison. Le promoteur livre les logements aux différents acquéreurs.

# Les limites de la mission et les problématiques actuelles qui s'imposent sur celle-ci

La promotion immobilière et le développement foncier font aujourd'hui face à différentes problématiques qui conditionnent le métier et qui rendent plus difficile la réalisation de projets immobiliers.

Tout d'abord les nouvelles normes environnementales de la RE2020 (Réglementation Environnementale 2020) imposent des constructions beaucoup plus demandeuses en matériaux qu'avec les anciennes normes (la RT2012 : Réglementation Thermique 2012). De plus, la RE2020 comporte de nouveaux volets par rapport à la RT2012, notamment sur les questions liées à l'ensoleillement et sur le confort d'été. Ces règles nous imposent de prévoir de nouveaux équipements beaucoup plus coûteux.

Dans cette nouvelle norme, l'accent a été apporté sur les typologies de matériaux en déterminant ceux qui étaient les plus écologiques. Cependant, ces nouveaux matériaux coûtent chers et le prix des matériaux pour les constructions a donc drastiquement augmenté. Là où on considérait avant que le coût de construction d'une opération au m<sup>2</sup> était de 1200 – 1300 euros, on considère aujourd'hui qu'il est entre 1600 et 1700 euros au m<sup>2</sup>.

En plus de ces augmentations des prix liées aux nouvelles réglementations, il faut prendre en compte la conjoncture actuelle et les problématiques géopolitiques qui ont impacté aussi le secteur des matériaux de construction en augmentant les coûts de manière importante.

En plus des augmentations des coûts de construction, il faut considérer le poids des instances politiques. Effectivement, comme je l'ai dit précédemment, ce sont bel et bien les maires et les mairies qui décident si oui ou non, un Permis de construire est validé. Ils ont donc les pleins pouvoirs. Malgré les règles d'urbanisme, certaines communes ne les appliquent pas et il est alors très difficile de travailler avec elles. Ainsi, par exemple, il était très difficile de travailler sur les villes de Chambray-lès-Tours, les mairies souhaitant maîtriser tous les terrains. La commune de Joué-lès-Tours aussi réduisait le nombre de permis délivrés pour les promoteurs et ceux, malgré les volontés affichées au PLU de réaliser des projets, notamment dans les différentes OAP.

# RETOUR D'EXPÉRIENCE

Dans cette partie, je vais présenter ce que j'ai tiré de ce stage, ce que j'en ai appris et mes idées et plan de carrière que j'envisage à sa suite.

Ce stage été tout d'abord pour moi une manière de voir le déroulé d'une opération depuis le secteur privé. Effectivement, j'avais d'ors et déjà pus assister au déroulé du suivi des opérations dans le service publique en travaillant pendant huit moi, l'année dernière au service stratégie foncière et projets urbains de la Communauté d'agglomération de La Rochelle. Cette expérience avait été très enrichissante et j'avais pu me rendre compte de l'impact des service publique sur la réalisation d'un projet. J'avais pu me rendre compte que ces volontés, affichés par les collectivités sont avant tout des volontés politiques appuyés par les services techniques. Certain politiques choisissaient donc de s'engager sur certaines mesures en fonction de leurs électorat et de leurs promesse de campagne, parfois au détriment des projets.

Le publique permet cependant de pousser les curseurs en therme d'écologie dans les projets. Effectivement, en plus des normes nationales, ceux-ci on le rôle de rédiger les PLU et peuvent donc donner des règles en terme de protection de l'environnement plus poussé que dans la RE2020. Ils peuvent aussi rédiger des chartes ou d'autres documents facilitant la mise en place des normes par exemple (c'était d'ailleurs mon travailla à la CDA de la Rochelle : je travaillais à la réalisation de la charte environnementale des projets urbains)

Dans le privé, j'ai pu me rendre compte plus en détail de l'accompagnement et du suivi d'une opération immobilière du début, à la fin de sa réalisation. Cette expérience m'a permis de me rendre compte aussi des problématiques qui impacte en ce moment ce secteur et des difficultés rencontré dans celui-ci. Parfois, les promoteurs doivent effectivement faire face à des dichotomies entre ce que les collectivités attendent dans leurs projets et le maintien d'un bilan financier convenable permettant de faire tout de même de la marge sur une opération et d'en tirer un bénéfice. La différence de temporalité aussi est très importante entre la réalisation d'un projet dans le publique et dans le privée. Dans le publique, on s'attend à ce qu'un projet immobilier s'inscrive sur un temps long, nécessitant une phase longue et importante de réflexion avant sa mise en place. Dans le privé, un projet immobilier doit se réaliser tout de même assez rapidement ou du moins, dit suivre un rythme défini. Il est donc très difficile de conjuguer ces deux temporalités différentes.

Le secteur privé peut parfois être vu de l'extérieur et j'en ai fait les frais durant mon stage comme une entité qui ne souhaite que construire et faire du chiffre. Il n'était pas rare effectivement que lors d'une prise de contact avec un propriétaire de terrain, celui-ci me disent que nous étions des « voleurs » qui souhaitaient uniquement « construire des gros immeuble en lieu et place des maisons actuels ». Beaucoup de particulier continue donc d'avoir cette image faussé du métier de promoteur et ne se rendent pas forcément compte que les promoteurs, tout comme eux, sont sujet au même règle d'urbanisme et subissent même souvent des contrainte plus importantes, imposées par les collectivités. Beâaucoup de particulier ont aussi l'impression que les promoteurs cherchent à réaliser des bénéfices très important sur leurs terrains. Effectivement, il est difficile de faire accepter à quelqu'un que sur son terrain acheté, par exemple à 1 000 000 euros, nous revendions 30 logements à 200 000 euros l'unités. Il faut donc souvent expliquer aux propriétaires pourquoi nous revendons les logements à ce prix et quelle est le bénéfice réel que nous nous faisons sur une opération.

Il n'était donc pas rare que certains propriétaires de terrain à qui j'avais envoyé des courriers me répondent très sèchement, voir m'insulte au téléphone. D'autre encore pouvait avoir l'impression soudainement et parce que nous les avions contacté, que leur terrain valait de l'or et n'hésitait pas à nous les proposer pour des sommes bien trop élevé.

Malgré tout ca, j'ai vraiment apprécié mon stage. J'ai trouvé que la pluralité des missions était très intéressante et, malgré ces quelques déboires, le contact avec les propriétaires de terrains véritablement enrichissant. Je souhaite donc à l'avenir continuer dans cette voie, en travaillant dans la promotion immobilière et plus particulièrement au développement.



# CONCLUSION

Pour conclure, je dirait que ce stage était très riche et m'a beaucoup apporté. A la fois dans la recherches et le travail sur mes différentes missions mais aussi en me permettant d'avoir une vision de plusieurs territoires très différents (des villes de Touraine au station balnéaires de la Charente Maritime et de la Vendée). Cette pluralité d'action m'a permis d'avoir accès aussi à des manières de faire et des process différents, entre Tours et Nantes, toutes les deux très intéressantes mais surtout complémentaires.

Durant mes six mois de stages, j'ai aussi pu mettre à profit des connaissances que j'avais acquises durant ma formation en travaillant notamment sur un logicielle de prospection foncière en SIG ou en faisant et appuyant des choix, notamment lors des recherches sur les différents architectes par exemple. Ce stage m'a ouvert les voies de la promotion immobilière qui m'intéresse aujourd'hui beaucoup et dans lequel je souhaiterais continuer.



**POLYTECH**  
TOURS

35 ALLÉE FERDINAND DE LESSEPS  
37200 TOURS

**Mathieu Lebas**

**2021-2022**

**Titre** : Rapport de stage individuel : **sous-titre** : Responsable de développement sur le territoire de La Rochelle et du sud de la Loire

### **Résumé :**

Durant mon stage, j'ai dû prospecter des terrains c'est-à-dire trouver des terrains afin de réaliser du projet immobilier. J'ai aussi du prendre contacts avec les propriétaires des terrains en leurs envoyant des courriers, en les appelant ou en allant directement sur place afin de les démarcher. J'ai travaillé sur des faisabilités c'est-à-dire sur des plans permettant de déterminer la capacité d'un terrain. Il a donc fallu que je réfléchisse aux formes des bâtiments, en m'appuyant sur les règles des PLU.

**Mots Clés** : Prospection, contact, faisabilités, PLU, Prévoir

**ICADE Promotion**

**23 Rue Blaise Pascal, 37000 Tours**

**Tuteur entreprise :**

**Maxime OLICHON**

**Directeur du développement à Nantes**

**Tuteur académique :**

**Éric THOMAS**