
Rapport de stage individuel

4^{ème} année

Stage d'assistance à la directrice
de programme chez Bouygues
Immobilier.

Bouygues Immobilier
37 rue E.VAILLANT,
37000 Tours



Tuteur entreprise : Marie-Alexis BOIZARD
Directrice des opérations

Tuteur académique : Mohamed Saliou Camara

Lucie Bouvier
22005854
IUT
2023-2024

Remerciement

Je tenais avant tout à remercier ma tutrice de stage Marie-Alexis BOIZARD, ainsi que toute l'équipe de l'agence Val de Loire, qui m'ont accueilli et donné du temps afin de me faire découvrir le plus de facettes possibles de leur métier respectif. Je souhaitais aussi remercier plus particulièrement Jessica PLANCHE, que j'ai eu l'opportunité de suivre et d'assister pendant toute la durée de mon stage et qui m'a accordé beaucoup de son temps. Dans ce rapport, je ferais souvent allusion à elle comme étant ma tutrice ou maître de stage car c'est avec elle que j'ai le plus travaillé.

Merci aussi à l'équipe pédagogique de Polytech Tours qui m'a donné l'opportunité de pouvoir réaliser ce stage ainsi que Mohamed Saliou Camara d'avoir accepté d'être mon tuteur de stage académique et qui s'est rendu disponible pour me suivre durant ce stage.

Table des matières

Remerciement	2
Introduction.....	4
Présentation du secteur et de l'entreprise	5
Le secteur de la promotion immobilière en France	5
Présentation	5
Les Acteurs du Secteur	5
Les défis actuels du secteur.....	5
Présentation de l'entreprise	6
Histoire	6
Localisation.....	6
Les missions de l'entreprise.....	8
La vie d'un programme immobilier	8
Les étapes d'un programme immobilier.....	8
Les métiers de la promotion immobilière chez Bouygues Immobilier	9
Les missions d'un responsable de programme	10
Mon rôle et mes missions	13
Communication riveraine	13
Montage de programme et Co-Promotion.....	15
Marché et notice	17
Fin de programme et livraison.....	19
L'après projet	20
Autres tâches.....	22
Retour d'expérience de mon stage.....	22
Mes attendus.....	22
Analyse des missions réalisés et compétences acquises.....	23
Projection dans le futur	24
Bibliographie.....	25
Annexe.....	26
 Figure 1 - Organigramme de l'agence BI Val de Loire (juin 2024), par L.BOUVIER.....	7
Figure 2 - Frise des étapes d'une opération immobilière, via le Kiosque Bouygues Immobilier.....	8
Figure 3 - Plan de découpage des chambres et SHAB, par L. BOUVIER.....	15
Figure 4- page du carnet de décoration (R+1 résidence étudiante), par L. BOUVIER	18
Figure 5 - Résidence Imagine Tours Nord (janvier 2023), via Google Maps.....	21

Introduction

Dans le cadre de ma 4e année d'étude au sein de Polytech Tours en Génie de l'aménagement et de l'environnement, il m'a été donné l'opportunité de réaliser un stage de 12 semaines. Cette expérience s'inscrit dans le cadre de mon cursus et constitue une étape cruciale pour la validation de mon année académique.

J'ai eu la chance de rejoindre l'équipe de l'agence de Tours de Bouygues Immobilier. Intégrer une entreprise de renom comme Bouygues Immobilier, reconnue pour son engagement dans le développement durable et l'innovation, a été pour moi une chance inestimable pour approfondir mes connaissances théoriques et acquérir des compétences pratiques en lien direct avec ma formation.

Durant ces trois mois, j'ai eu le privilège de suivre Jessica PLANCHE qui occupe le poste de directrice de programme et de l'assister dans ses tâches. Ce rôle m'a permis de me familiariser avec les différentes phases de la gestion de projets immobiliers, de la conception à la réalisation, tout en respectant les exigences environnementales et réglementaires. J'ai ainsi pu travailler avec divers acteurs du secteur, notamment des architectes, des responsables techniques, des juristes, des cabinets d'étude, des géomètres ou encore des responsables commerciaux. Ceci m'a permis d'avoir une vision assez complète de comment s'articulent des projets immobiliers.

Ce rapport de stage se divise en plusieurs parties : une description de l'entreprise et de son secteur d'activité, une présentation des projets sur lesquels j'ai pu travailler, une analyse critique de mes réalisations et enfin une réflexion sur l'apport de ce stage dans mon parcours professionnel et personnel.

Présentation du secteur et de l'entreprise

Le secteur de la promotion immobilière en France

Présentation

La promotion immobilière en France joue un rôle majeur dans l'économie nationale ainsi que dans le développement urbain (*Étude de marché promotion immobilière, 2024*). En effet, la promotion englobe la conception, le financement, la réalisation et la commercialisation de nouveaux bâtiments, qu'ils soient résidentiels, tertiaires (bureaux, commerces) ou mixtes ce qui permet de créer de nombreux emplois. Ce secteur est un acteur important dans l'aménagement du territoire et contribue particulièrement à la satisfaction des besoins en logements, infrastructures et services au niveau national.

Les Acteurs du Secteur

Plusieurs acteurs entrent en jeu dans la promotion immobilière. Tout d'abord, les promoteurs immobiliers qui sont à l'origine des projets, gèrent leur réalisation et se chargent de la commercialisation. Ces entreprises peuvent être nationales comme Bouygues Immobilier ou Nexity par exemple, mais aussi de taille plus locale.

Les investisseurs occupent également une place centrale dans ce processus, puisqu'ils financent les projets. Les promoteurs ne lancent la construction qu'une fois qu'un certain nombre de ventes est sécurisé. Les investisseurs peuvent être des particuliers, qu'ils achètent pour un investissement locatif ou pour leur résidence principale, des bailleurs sociaux, ou encore des institutions privées.

Les collectivités locales interviennent en donnant les permis de construire et d'aménager, s'assurant ainsi que les projets s'alignent sur la vision qu'elles ont pour le développement urbain.

Finalement, les entreprises de construction jouent aussi un rôle très important puisque ce sont elles qui concrétisent les projets en les réalisant.

Les défis actuels du secteur

Le marché de l'immobilier est fortement influencé par plusieurs facteurs, notamment les conditions économiques du pays, les politiques gouvernementales ou encore les fluctuations démographiques (*Étude de marché promotion immobilière, 2024*). Aujourd'hui, le secteur de la promotion immobilière en France fait face à une crise sans précédent et pour cause, plusieurs contraintes s'additionnent.

Tout d'abord, afin de construire du neuf, il faut répondre aux exigences réglementaires imposées aux promoteurs par l'Etat, notamment en matière de durabilité et de performance énergétique (RT 2012, RE 2020). Celles-ci obligent les promoteurs à concevoir des projets plus innovants et respectueux de l'environnement.

De plus, la disponibilité des terrains constructibles, surtout dans les zones urbaines, devient de plus en plus limitée. Ceci est accentué par l'application de la loi ZAN (Zéro Artificialisation Nette) qui vise à limiter l'étalement urbain et l'artificialisation de sols. Les promoteurs doivent donc trouver des terrains déjà artificialisés et proposer de la densification ou de la reconversion de friches urbaines. Ces contraintes poussent les prix à la hausse puisqu'un terrain construit coûte plus cher qu'un terrain

vierge. D'autant plus qu'il faut penser ajouter le prix de la démolition ou de la réhabilitation par la suite ce qui fait encore augmenter le prix total sur le bilan financier.

Ensuite, la demande en logements et en bureaux peut varier en fonction des conditions économiques, démographiques et sociétales. La crise liée au COVID-19, par exemple, a bouleversé le marché de l'immobilier. Les acheteurs n'ont plus les mêmes priorités, avec l'avènement du télétravail, les employeurs peuvent se permettre d'habiter plus loin de leur lieu de travail puisqu'ils ont moins d'aller-retour à faire. Ils vont donc par exemple, rechercher de plus grands espaces extérieurs, demander une pièce supplémentaire pour y installer leur bureau, etc. De plus, actuellement, les taux des emprunts sont particulièrement élevés ce qui a tendance à freiner les particuliers à investir.

La hausse des coûts des matériaux et de la main-d'œuvre représente un autre défi, impactant la rentabilité des projets. Le Covid puis la guerre en Ukraine ont grandement fait augmenter le coût des matériaux ce qui fait augmenter le coût total des constructions, ainsi acheter du neuf devient de plus en plus cher.

Pour finir, l'un des défis majeurs actuels est la fin de la loi Pinel programmée en fin d'année 2024. Ce dispositif fiscal, introduit en 2014, a permis de stimuler l'investissement locatif en offrant des réductions d'impôts aux particuliers qui investissaient dans l'immobilier neuf destiné à la location. L'arrêt de ce dispositif suscite des inquiétudes parmi les promoteurs et les investisseurs, car il pourrait réduire l'attractivité de l'investissement immobilier locatif, particulièrement dans les zones tendues où la demande de logements reste forte. L'agence Val de Loire, où j'ai effectué mon stage, développe une grande partie de ses projets dans des zones Pinel. Ainsi, la fin de cette loi pourrait avoir un impact significatif sur leur rentabilité, à moins que des ajustements ne soient envisagés.

Présentation de l'entreprise

Histoire

Bouygues Immobilier est une filiale du groupe Bouygues, regroupant plusieurs entreprises dans des secteurs variés allant de la construction à la téléphonie, en passant par les médias et les services. Fondée en 1952, Bouygues Immobilier est spécialisée dans la promotion immobilière et est implantée non seulement en France, mais aussi en Pologne, en Belgique et en Espagne. L'entreprise est l'un des principaux acteurs de l'immobilier en France, reconnue pour son expertise et son innovation dans le secteur.

L'entreprise compte 31 agences localisées partout en France, chacune fonctionnant comme un écosystème autonome. Le territoire français est divisé en plusieurs régions, chacune dirigée par un directeur régional. Les agences, sont presque capables de fonctionner de manière autonome mais elles bénéficient tout de même de services mutualisés à l'échelle régionale, comme les ressources humaines, le marketing, ou encore, le service après-vente. Ces corps de métiers ne sont pas assez sollicités pour qu'un besoin à l'échelle de chaque agence se fasse ressentir.

Localisation

J'ai eu l'opportunité de réaliser mon stage au sein de l'agence Val de Loire, située à Tours, sous la direction d'Alexandre VERONNEAU. Cette agence fait partie de la région Ouest, placée sous la responsabilité de Frédéric BOISSET. Cette agence joue un rôle essentiel dans le dynamisme du secteur immobilier régional, en pilotant divers projets résidentiels et tertiaires qui non seulement transforment la ville de Tours et ses alentours, mais renforcent également son attractivité.

Les projets menés par l'agence Val de Loire sont principalement concentrés sur la métropole de Tours, mais s'étendent également jusqu'à la ville de Poitiers, dans le département de la Vienne. C'est l'agence d'Orléans prend le relais sur le reste du territoire de la région Centre Val-de-Loire.

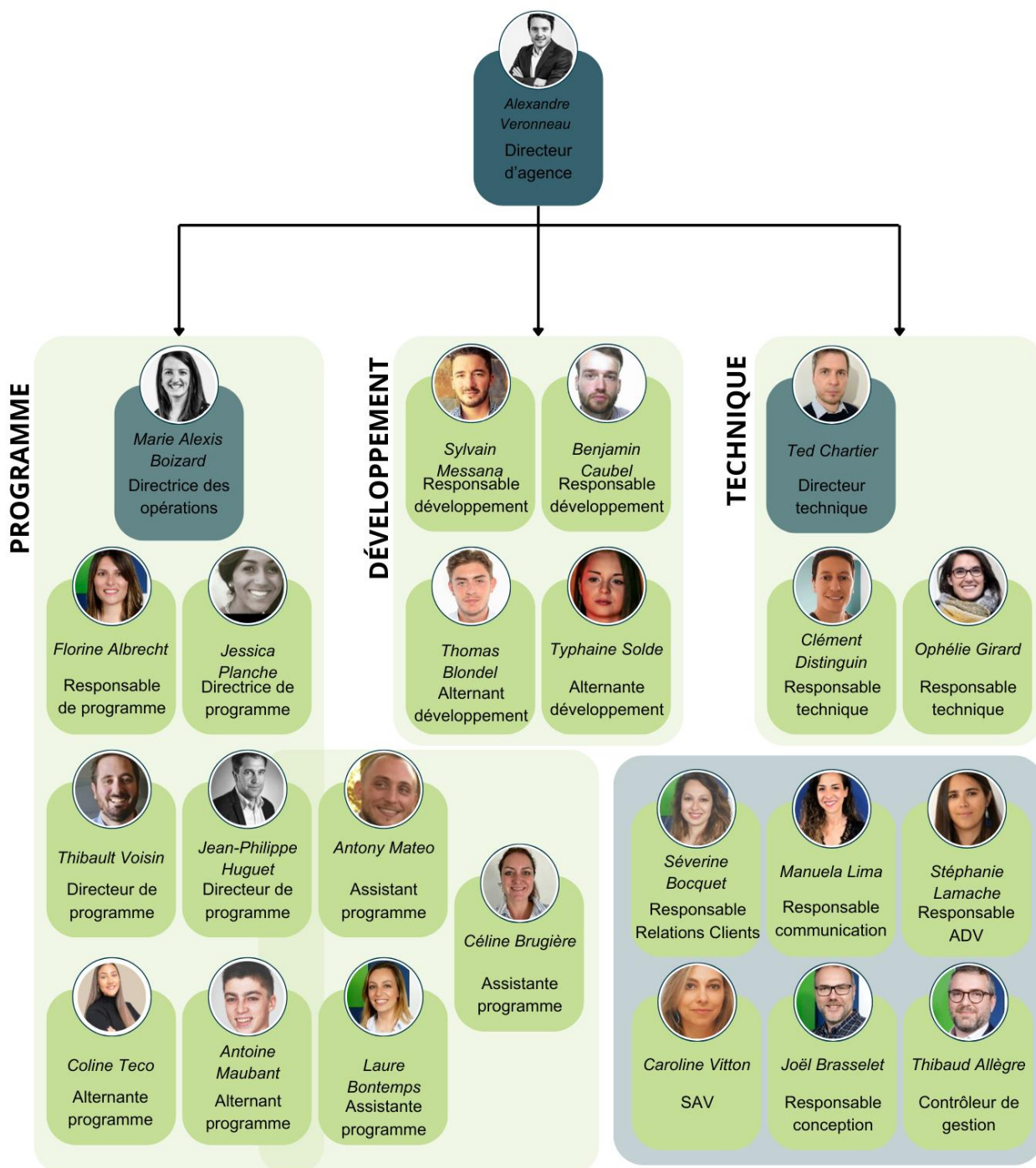


Figure 1 - Organigramme de l'agence BI Val de Loire (juin 2024), par L.BOUVIER

Les missions de l'entreprise

Bouygues Immobilier conçoit et réalise des programmes immobiliers diversifiés, allant du logement social au résidentiel haut de gamme. L'entreprise s'engage également dans des projets d'aménagement de quartiers et de villes, visant à améliorer la qualité de vie urbaine. Pour ce faire, elle a créé une filiale dédiée nommée Urban Era, spécialisée dans le développement de quartiers durables et intelligents.

Durant mon stage, j'ai eu l'opportunité de participer à plusieurs projets de l'agence située à Tours. Ces projets m'ont permis de comprendre les différentes phases de la promotion immobilière, de l'étude de faisabilité à la livraison des biens, en passant par la conception, la commercialisation et la gestion des relations client. J'ai également pu observer et contribuer aux processus de coordination entre les différents intervenants, tels que les architectes, les bureaux d'études, les entreprises de construction et les autorités locales.

Mon expérience à Bouygues Immobilier m'a offert une vision globale et détaillée du fonctionnement d'une grande entreprise de promotion immobilière.

La vie d'un programme immobilier

Les étapes d'un programme immobilier

Lorsque l'on travaille chez Bouygues Immobilier, nous avons accès via les moteurs de recherche au kiosque. Ceci est une base de données qui permet d'avoir accès aux applications Microsoft, aux contacts des collaborateurs, aux actualités du groupe Bouygues mais surtout de connaître toutes les procédures. La frise suivante y est accessible. Celle-ci retrace les grandes étapes du projet. A chacune d'entre elle, il est également possible d'avoir le détail des actions à réaliser et les acteurs responsables de celle-ci. J'ai ainsi pu prendre connaissance de toutes ces procédures durant la 1^{ère} semaine de mon stage, ce qui m'a beaucoup aidé pour la suite.

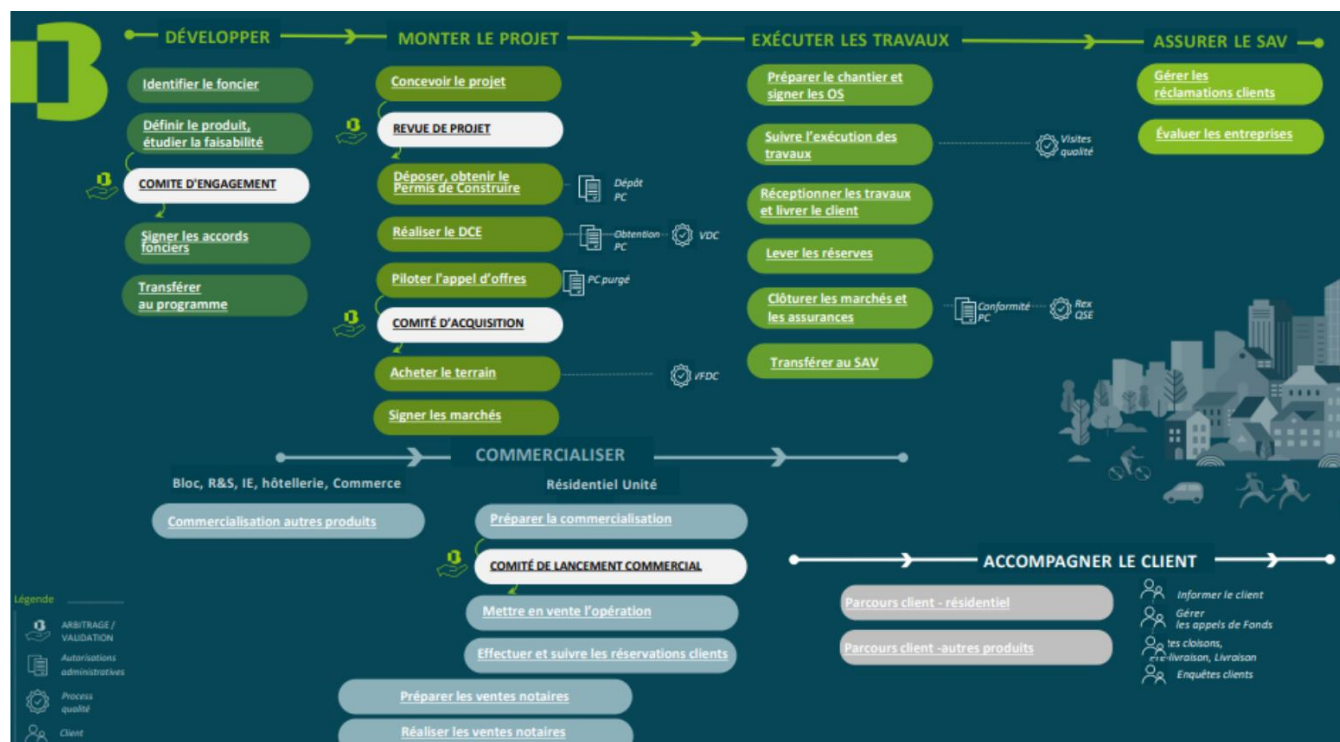


Figure 2 - Frise des étapes d'une opération immobilière, via le Kiosque Bouygues Immobilier

Les métiers de la promotion immobilière chez Bouygues Immobilier

Comme dit précédemment, une opération se découpe en plusieurs étapes, à chacune de celles-ci, un nouvel acteur en prend la charge. La précision « chez Bouygues Immobilier » est importante car chaque promoteur à sa manière de se découper le travail. Par exemple, parfois, le Responsable Relation Client s'occupera aussi du SAV, ou encore le développeur et le responsable de programme peuvent être les mêmes personnes dans d'autres structures.

Le développeur :

Le développeur a la charge de trouver des terrains intéressants à bâtir. Pour cela, il doit d'abord se familiariser avec le règlement PLU de la commune pour voir ce qui est faisable ou pas sur le terrain, et se rendre compte de l'intérêt financier de réaliser une potentielle opération sur celui-ci. C'est aussi à lui de prendre un premier contact avec les propriétaires des terrains et arriver à la maîtrise foncière, c'est-à-dire une promesse de vente signée.

Le Responsable de programme (RP) :

Une fois le foncier maîtrisé, l'opération passe à la charge du responsable de programme. Un responsable de programme en promotion immobilière joue un rôle central dans la gestion globale des projets de développement immobilier. Il est le chef d'orchestre du projet. Il assure une gestion transversale, intégrant les dimensions technique, financière, commerciale et administrative, pour mener à bien les projets immobiliers de la conception à la livraison. Son rôle est crucial pour garantir la rentabilité et la qualité des opérations immobilières.

Le responsable Technique (RT) :

Le responsable technique est chargé de superviser les aspects techniques des projets de construction, en mettant l'accent sur l'estimation des coûts et la gestion des appels d'offres et le bon suivi de chantier et TMA (Travaux Modificatif Acquéreur). Il s'assure également de la conformité aux normes de sécurité et de qualité en faisant appel aux bons acteurs au bon moment.

Le Responsable Relation Client (RRC) :

En parallèle, le RRC est chargé de gérer les interactions entre la société de promotion immobilière et ses clients. Il assure le suivi des clients tout au long du processus d'achat, depuis la première prise de contact jusqu'à la livraison du bien immobilier. Cela inclut répondre à leurs questions, gérer les travaux modificatifs demandés par les acquéreurs, les informer sur l'avancement du projet, et gérer les éventuelles réclamations.

Le Service-Après-Vente :

Après la livraison du bien, entres en jeu le SAV, les personnes en charge restent disponibles pour traiter les demandes des clients, gérer les garanties, et organiser les interventions nécessaires en cas de problèmes.

L'Administrateur des Ventes (ADV) :

Un administrateur des ventes en promotion immobilière joue un rôle clé dans la gestion et le suivi des ventes de biens immobiliers, de la réservation à la livraison. Il assure la gestion complète des ventes de biens immobiliers, en étant l'interface principale entre les clients, les notaires, les banques, et les équipes internes.

Le Commercial :

Le commercial est responsable de l'ensemble du processus de commercialisation des propriétés, depuis la prospection des clients potentiels jusqu'à la signature des contrats de vente.

Le Responsable Marketing :

Le responsable marketing s'occupe de la mise en avant de l'entreprise et des différents programmes. C'est lui qui prend en charge l'organisation des événements promotionnels, la commande des plaquettes, panneaux et tout autres documents publicitaires.

Le Responsable Conception (RC) :

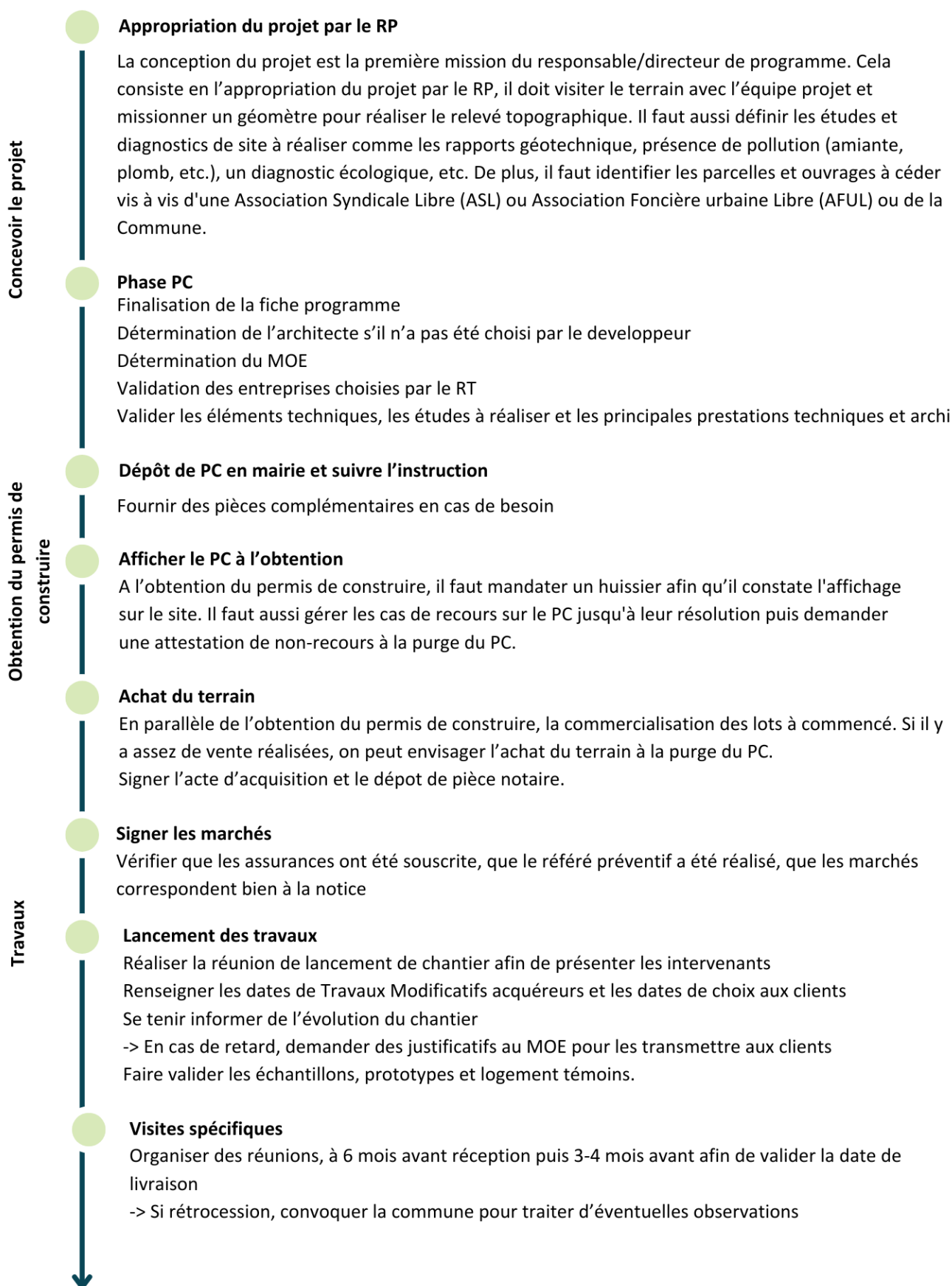
Le responsable conception en promotion immobilière joue un rôle essentiel dans le développement des projets immobiliers. Il est responsable de la phase de conception, coordonnant les différentes étapes de la création des plans et des spécifications techniques jusqu'à leur validation. Il vient, par exemple, en appui des développeurs pour essayer de préciser au maximum le coût de construction théorique des bâtiments pour que leur bilan soit le plus réaliste possible.

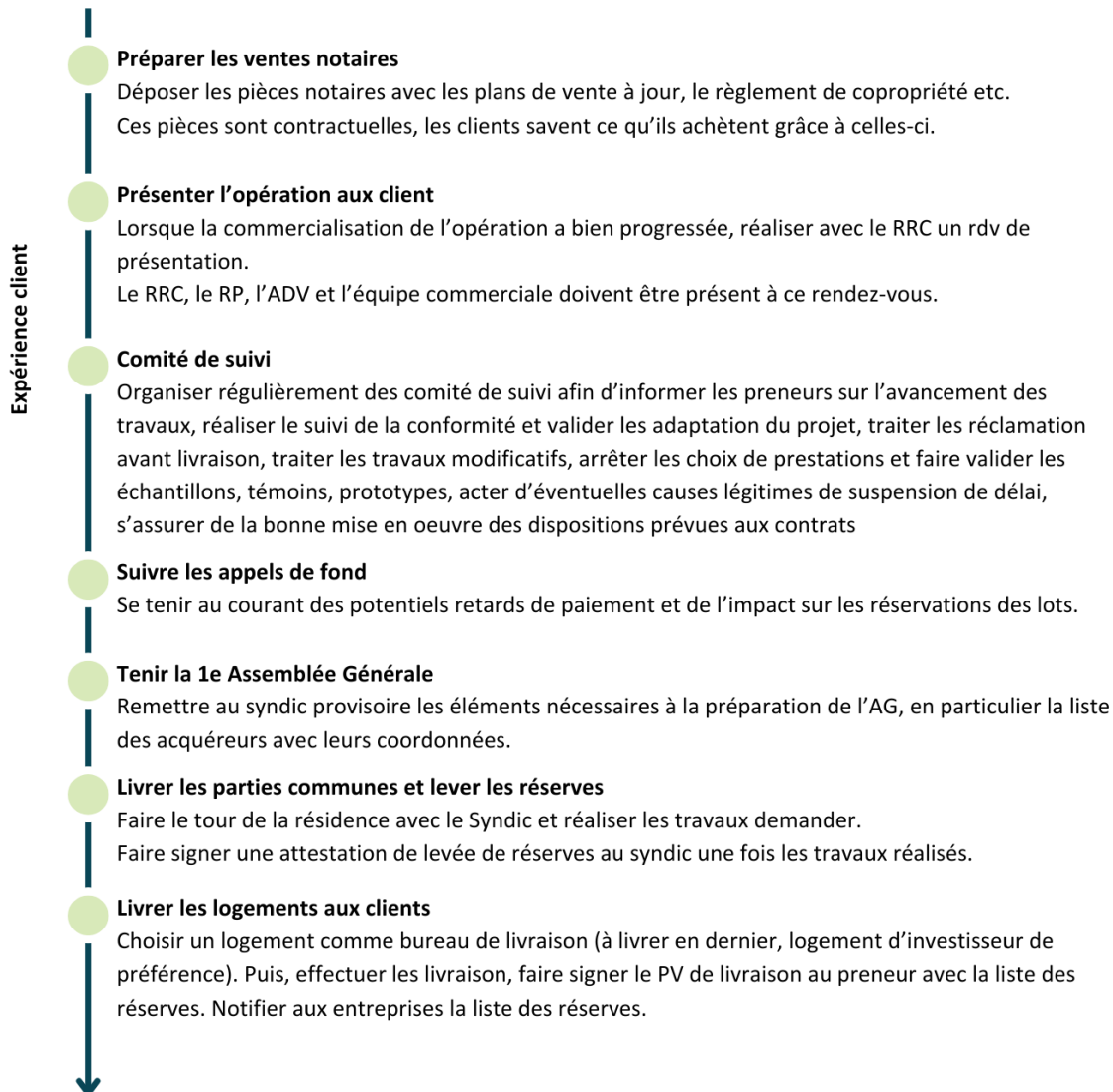
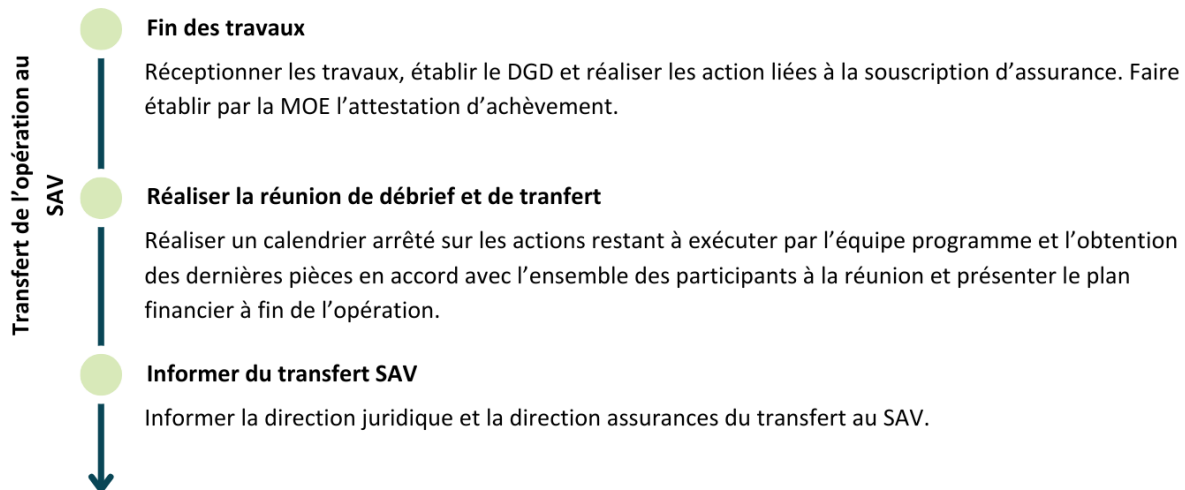
L'assistant au programme :

L'assistant au programme en promotion immobilière soutient le responsable de programme dans la gestion et la coordination des projets immobiliers. Il joue un rôle de support essentiel, en s'occupant de tâches variées (administratif, suivi des dossiers techniques et réglementaires, organisation des potentiels événements comme des inaugurations ou pose de 1^{ère} pierre, etc.) pour assurer le bon déroulement des projets.

Les missions d'un responsable de programme

Durant mon stage, j'ai occupé le poste de stagiaire au programme, j'assistais donc une Directrice de Programme dans son travail. C'est pourquoi il me semble pertinent de développer un peu plus précisément les tâches liées à ce poste même s'il est difficile de complètement le décrire sur une frise. En effet, le responsable de programme est le chef d'orchestre de l'opération, il doit donc, en plus de ses missions précises, gérer les potentielles problématiques supplémentaires et se tenir au courant de tout.





Mon rôle et mes missions

J'ai eu l'opportunité de suivre particulièrement deux opérations immobilières distinctes. Ceci m'a permis de bien entrer dans ses projets et d'en comprendre tous les ressorts. Mon rôle consistait principalement à traiter les petites missions associées à chacune de ces opérations, contribuant ainsi au bon déroulement des projets.

Chaque semaine, avec ma tutrice de stage, nous faisons le point sur ce que j'avais pu réaliser la semaine précédente et ce qu'il y aurait à faire la semaine à venir.

Plus précisément, les deux opérations dont j'avais la charge, bien que suivie par ma tutrice, était déjà en chantier, les tâches que j'avais à réaliser étaient donc ponctuelles. En effet, la plus grosse charge de travail pour un responsable de programme se déroule avant le commencement des travaux comme on peut le voir dans la partie "Étapes du programme".

Brièvement, les deux opérations étaient les suivantes :

Le Jardin du Cèdre: Programme situé à Poitiers de 50 logements, dont 15 logements sociaux. Les acheteurs ciblés sont des investisseurs privés pour en faire du locatif.

Le clos des Cordeliers : Programme situé à Amboise en secteur ABF de 32 logements. Cette opération est plus haut de gamme, ainsi les acheteurs ciblés sont des foyers souhaitant en faire leur résidence principale.

Ainsi, la plupart des missions que j'ai pu réaliser étaient donc en rapport avec l'un de ces deux projets, même si d'autres responsables de programme m'ont aussi sollicitée sur d'autres opérations.

Communication riveraine

Dans le métier de directeur de programme, il est essentiel de savoir communiquer avec les riverains. Les changements apportés au quartier sont souvent mal perçus par les voisins des projets. À plusieurs étapes du projet, des complications peuvent survenir en raison de leurs réclamations.

Le premier cas auquel j'ai été confronté concernait un recours déposé par un riverain sur un permis de construire. Ce riverain vivait dans une impasse dont il était le seul occupant, le projet prévoyait de créer une ouverture vers cette impasse, ce qui aurait potentiellement augmenté le passage devant chez lui. En outre, il avait demandé davantage de végétation entre le projet et son habitation ainsi que la suppression d'une fenêtre qui aurait créé un vis-à-vis.

Toutes ces préconisations ont été prises en compte lorsque le permis de construire modificatif a été déposé en mairie. Cependant, même si ses demandes ont été écoutées, la mairie aurait pu refuser certaines modifications. Si cela avait été le cas, le riverain aurait pu faire un recours, ce qui aurait arrêté le chantier et probablement retardé la date de livraison du bâtiment.

Pour éviter cette situation, nous avons convenu d'un rendez-vous avec le voisin avant la fin de l'instruction du permis de construire modificatif, en présence de l'architecte. Lors de cette rencontre, Mme. PLANCHE et l'architecte lui ont expliqué qu'ils avaient bien pris en compte ses demandes, mais que les décisionnaires, c'est-à-dire la mairie, pouvaient prendre des décisions différentes. En effet, par exemple, l'impasse étant publique, la mairie aurait pu refuser la suppression de l'ouverture vers celle-ci. Il a été assez compréhensif et a accepté de signer un protocole, que j'avais rédigé au préalable et fait valider par Mme Planche, stipulant qu'il renonçait à tout recours.

De plus, j'ai eu l'opportunité de concevoir des flyers pour une opération dont les travaux allaient bientôt commencer. L'objectif de ces flyers était d'informer les riverains sur le projet, les étapes des travaux et le calendrier prévu. Ces documents permettaient également aux riverains, grâce à un QR code ou du numéro de téléphone mis à disposition, de nous contacter en cas de problèmes, de préoccupations ou de questionnements.

La conception de ces flyers a nécessité une attention particulière aux détails pour s'assurer qu'ils étaient clairs et informatifs. J'ai inclus des informations essentielles telles que la nature du projet, les dates de début et de fin des travaux, les horaires de chantier et les mesures prises pour minimiser les nuisances. De plus, comme mentionné précédemment, j'ai veillé à fournir des coordonnées spécifiques pour que les riverains puissent facilement nous joindre par téléphone ou via un questionnaire en ligne.

En anticipant les préoccupations potentielles des riverains et en leur offrant un moyen direct de communication, nous avons cherché à renforcer la transparence et la confiance entre le projet et la communauté locale. Cette initiative visait non seulement à tenir les riverains informés, mais aussi à montrer notre engagement à répondre à leurs besoins et à traiter leurs préoccupations de manière proactive.

L'objectif de toutes ces actions est d'éviter que les habitants aillent se plaindre à la mairie et que l'on soit obligé de stopper les chantiers et donc de prendre du retard. En effet, tout retard pris à des grosses incidences puisque les clients qui ont acheté leur logement en VEFA ont des dates de livraisons données à l'avance, ils gèrent donc la potentielle vente de leur logement actuel par rapport à cette date, etc.

La dernière mission de communication sur laquelle j'ai pu travailler concernait la création d'un panneau explicatif pour un projet immobilier. Un cèdre centenaire d'une grande valeur patrimoniale et écologique est présent sur le site d'une opération à Tours nord. Un bureau d'études a été mandaté pour analyser la santé de cet arbre remarquable. Il a été déterminé que le cèdre était en excellente santé et qu'il était essentiel de le préserver.

Ainsi, l'ensemble du projet a été pensé afin d'intégrer le cèdre de manière respectueuse et durable. Les bâtiments prévus ont été reculés, par rapport aux bâtiments récemment démolis, pour lui laisser un espace suffisant, permettant ainsi son feuillage de continuer à se développer. De plus, l'ancien revêtement en enrobé a été retiré, offrant ainsi davantage de pleine terre pour permettre au cèdre un accès facilité à l'eau et aux nutriments nécessaires à sa santé.

Les résidents du quartier sont attachés à cet arbre qui fait partie intégrante de leur paysage quotidien. Ceux-ci, ainsi que les élus de la mairie de Tours, ont exprimé des inquiétudes quant à son devenir dans le cadre du projet. Les élus que les responsables du projet chez Bouygues Immobilier ont jugé primordial de communiquer clairement sur les mesures prises pour sa préservation afin de rassurer les riverains.

En collaboration avec le bureau d'études, j'ai conçu un panneau explicatif détaillé (voir annexe 1), qui sera installé sur les grilles du chantier. Ce panneau a donc pour objectif d'informer les riverains et les passants des actions mises en place pour protéger et valoriser ce cèdre centenaire. Il détaille les étapes de l'étude, les décisions prises et les aménagements effectués pour garantir son bien-être. Le but de cette initiative est de contribuer à rassurer les habitants et à démontrer l'engagement de Bouygues Immobilier envers la préservation du patrimoine naturel de leur quartier.

Montage de programme et Co-Promotion

J'ai également eu l'opportunité de me familiariser avec la phase de montage d'une opération, et ce, à deux reprises. Ces projets étaient très différents, tant par leur envergure que par leur typologie.

Le premier projet se situe à Fondettes, où il est envisagé de réhabiliter un ancien corps de ferme. Initialement, l'objectif était de diviser cette propriété et de créer des maisons individuelles. Cependant, lors de cette opération, Jean-Philippe Huguet, le Directeur de programme, a eu un contact avec la CDC Habitat. Le bailleur social souhaitait savoir s'il était possible de transformer ce bâtiment en espace de Co-living. Leur proposition était de concevoir des chambres d'environ 20 m² chacune, accompagnées d'espaces communs de 60 à 70 m² pour chaque groupe de quatre à cinq chambres. Ceci aurait pu être intéressant pour nous puisque le bailleur aurait réalisé un achat en bloc, c'est-à-dire un achat de plusieurs logements d'un coup, ici d'un bâtiment entier ce qui est toujours avantageux, car ce sont des logements en moins à vendre à des investisseurs privés. Dans les conditions de crise actuelles, cela permet d'assurer un peu plus la faisabilité du projet.

Mon rôle dans ce projet a consisté à analyser les plans existants de la maison et à optimiser l'espace pour y intégrer le plus grand nombre de chambres possible. Cette démarche m'a permis de calculer la Surface Habitable (SHAB) totale du bâtiment. Grâce à cette donnée, nous avons pu établir un bilan financier sommaire, en prenant en compte les coûts approximatifs de la rénovation au mètre carré et en estimant le prix de vente potentiel de chaque unité.

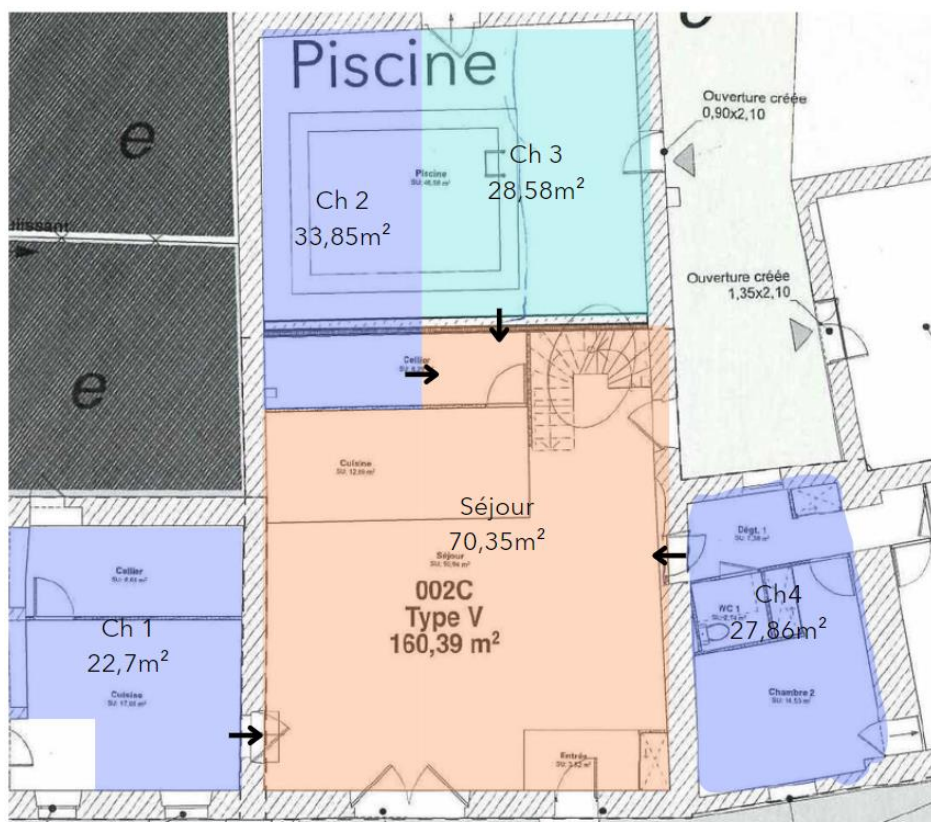


Figure 3 - Plan de découpage des chambres et SHAB, par L. BOUVIER

Cependant, après avoir effectué les calculs nécessaires, nous avons constaté que pour rendre l'opération rentable, il aurait fallu vendre le mètre carré à 3700 €. Or, la proposition de la CDC Habitat ne s'élevait qu'à 2500 € par mètre carré. Par conséquent, nous avons dû admettre que cette approche

ne serait pas viable financièrement. D'autant plus que la réhabilitation est souvent très couteuse pour les promoteurs, c'est pourquoi ils passent souvent par une phase de démolition pour retrouver un terrain vierge. Ici, le bâtiment étant plutôt remarquable, il n'est pas possible de le démolir, mais il faudra trouver des acheteurs qui seront capable de se payer le prix de la réhabilitation.

Le deuxième projet auquel j'ai été confronté lors de la phase de montage est Green Tech Campus, qui sera implanté sur le site actuellement occupé par le département de Mécanique de Polytech Tours, une fois que celui-ci aura déménagé. Ce projet, mené en Co-promotion avec la SET, est encore en phase de montage, le bilan financier est en cours de précision et la recherche d'investisseurs a à peine commencé.

La Co-promotion est une collaboration entre deux ou plusieurs promoteurs immobiliers pour réaliser un projet commun. Dans ce cadre, chaque promoteur apporte son expertise, ses ressources financières et humaines, ainsi que son réseau de partenaires et de clients. L'objectif est de mutualiser les compétences et les moyens afin de réduire les risques et d'optimiser les chances de succès du projet (Moniteur, 2018). Pour le projet Green Tech Campus, cette collaboration se fait entre Bouygues Immobilier, la SET et Bertrand Frey, ce qui permet de combiner leurs forces pour mener à bien cette opération complexe.

Sur le site du projet, il est prévu de construire un Centre de Formation des Apprentis (CFA), une résidence étudiante, ainsi que des bâtiments à usage tertiaire. Ce projet présente plusieurs contraintes importantes.

La première est le choix des matériaux de construction. Il est prévu de réaliser des bâtiments en bois-béton. Comme c'est une technique assez peu commune, cela tend à augmenter les coûts de construction. En effet, peu d'entreprises possèdent l'expertise nécessaire pour mener à bien ce type de construction, ils gonflent donc le coût de la main d'œuvre. C'est le problème de l'offre et la demande.

La seconde contrainte majeure est liée à la propriété du terrain. Ce terrain, particulièrement bien situé, appartient à la ville de Tours et aucun appel d'offres n'a été lancé pour sa vente. L'opposition municipale, pour des raisons politiques, s'oppose à la vente du terrain au groupement Bouygues Immobilier / SET. De ce fait, il a été décidé en conseil municipal que le terrain ne serait pas vendu, mais loué pour une durée de 99 ans au groupement. Ce type de contrat est appelé bail à construction.

Un bail à construction est un contrat par lequel le propriétaire d'un terrain loue celui-ci à un preneur pour une période déterminée, généralement longue, comme 99 ans. Pendant la durée du bail, le preneur a l'obligation de construire des bâtiments sur le terrain et peut en disposer comme il l'entend, y compris les louer ou les vendre. Cependant, à l'expiration du bail, la propriété des bâtiments revient automatiquement au propriétaire du terrain, sauf disposition contraire. (Goldstein, 2018)

Cela signifie que les entreprises qui envisageraient d'investir dans des locaux sur ce terrain seraient conscientes qu'elles perdraient leurs droits sur ces locaux après 99 ans. Cette perspective peut représenter un frein important pour de nombreux investisseurs, qui peuvent hésiter à s'engager sur un projet avec une telle limitation temporelle.

Ce type de montage implique pas mal de modifications juridiques comparé à ce qui est fait habituellement. La société créée par le groupe de Co promotion ne sera, par exemple, pas la même que ce qui est fait d'habitude. Il a donc fallu faire des réunions supplémentaires pour discuter de cela, d'autant que c'était une première pour la SET ainsi que pour Bouygues Immobilier. De plus, il faut

inclure le prix du foncier dans le coût de construction puisque le “loyer” sera à payer en une fois à la ville.

D'autres problématiques liées au terrain sont également apparues. Le terrain est situé dans une zone du PPRI, impliquant des réglementations supplémentaires concernant le type de construction pour éviter des problèmes en cas d'inondation. Pour répondre aux exigences du PLU en termes de places de stationnement, les Co-promoteurs avaient envisagé de construire un parking silo à l'entrée du site, afin d'éviter la présence de voitures sur le terrain même. Cependant, cette solution n'a pas été acceptée à cause des restrictions PPRI.

Les bâtiments de ce projet sont sur pilotis, pour répondre aux réglementations PPRI, il a donc été décidé de mettre des places de parking au rez-de-chaussée. Celles-ci n'étant pas suffisantes, les Co promoteurs ont contacté la métropole de Tours qui est propriétaire de toute la voirie Tourangelle afin de racheter des places de stationnement sur un parking voisin du projet. Le prix de vente proposé était de 5000€/ place, tarif qu'il a donc fallu ajouter dans le bilan financier. La ville de Tours a aussi bien voulu fournir un effort en termes de stationnement, exceptionnellement, il pourra y avoir moins de places de stationnement sur le site que ce qui est demandé par le PLU. Cette opération de grande envergure pourrait donner une toute nouvelle image à la ville, c'est pourquoi les élus essaient de faciliter la tâche au groupement pour que le projet voit le jour.

Sur ce projet, mon rôle a principalement été d'observatrice, car les discussions pendant la durée de mon stage étaient majoritairement de nature juridique, limitant ainsi ma capacité d'intervention directe. Cependant, j'ai eu l'occasion de contribuer en remplissant une fiche de répartition des tâches.

Comme mentionné précédemment, la Co-promotion est une collaboration entre deux ou plusieurs promoteurs immobiliers pour réaliser un projet commun, chaque promoteur apportant son expertise spécifique. En fonction de leurs compétences et de leur pourcentage de participation dans la société de Co-promotion créée pour le projet, il est important que chaque partie connaisse précisément ses tâches afin d'éviter les doublons ou qu'une tâche ne soit pas réalisée.

Pour chaque mission et chaque partie impliquée, il a fallu décider entre cinq niveaux d'implication : action, action conjointe, participation, visa et information. Chaque catégorie définit le degré de responsabilité et d'engagement de chaque promoteur dans les différentes missions du projet. Cette répartition détaillée permet de s'assurer que toutes les parties comprennent leurs rôles et responsabilités.

Après avoir complété cette fiche de répartition des tâches, le document a été soumis à la SET et à Bertrand Frey pour validation. Cette étape était essentielle pour garantir que tous les partenaires soient alignés sur leurs rôles respectifs. Ce document joue un rôle clé dans la fluidité et le succès de la collaboration en établissant les missions précises dès le départ.

Marché et notice

Lors de la commercialisation des lots, une notice descriptive est établie pour que les clients sachent précisément ce qu'ils achètent. Cette notice est un document contractuel qui détaille chaque aspect des biens immobiliers, y compris les matériaux utilisés, les équipements, et même les types de serrures. Il est donc crucial de suivre cette notice tout au long du chantier pour s'assurer que tout est conforme aux spécifications annoncées.

J'ai pu constater à plusieurs reprises à quel point cette notice est détaillée. Chaque élément, des revêtements de sol aux types de peinture, est spécifié avec précision.

Ilôt 9

R+1 - Mexique



LES COLORIS:



INSPIRATION:



LES INSTRUCTIONS:

- > PEINDRE LES MURS EN BLANC CASSE,
- > PEINDRE LES PORTES ET ENCADREMENT EN COULEUR SELON INDICATIONS PLAN,
- > PEINDRE PLINTHES EN BLANC CASSE
- > SOL SOUPLE PARTOUT (TARALEY INITIAL DE CHEZ GERFLOR)

Figure 4- page du carnet de décoration (R+1 résidence étudiante), par L. BOUVIER

J'ai, par exemple, eu l'occasion de participer à la création d'un carnet de décoration pour les parties communes de cinq immeubles. Deux de ces îlots étaient destinés à du logement social, deux autres à de l'accession à la propriété classique, et le dernier à une résidence étudiante. Mon rôle consistait à choisir les matériaux de revêtement de sol, les couleurs de peinture pour les espaces communs, et déterminer sur quels murs la peinture devait être appliquée.

Ce travail nécessitait une attention particulière aux différences entre les types de logements. La notice était donc distincte pour chaque type d'immeuble. Par exemple, les références de carrelage à utiliser variaient selon le type de logement, avec des choix de carrelage moins coûteux pour les logements sociaux. Cela impliquait de faire des sélections qui respectent à la fois le budget alloué et les attentes de qualité et d'esthétique de chaque segment de marché. Sur chaque page de ces carnets de décoration, il y avait un plan de repérage par niveau, des images d'inspiration, les références des matériaux à utiliser et les instructions destinées aux différents corps de métiers qui exécuteront les travaux.

Le prix des logements sociaux au m² est bien moins élevé que les logements en accession à la propriété. Cela doit donc se faire ressentir dans l'ambiance des espaces communs. Dans les logements sociaux, l'accent était mis sur la durabilité et le coût, tandis que pour les appartements destinés à l'accession à la propriété classique, les matériaux choisis devaient refléter une qualité supérieure et une esthétique plus raffinée. Pour la résidence étudiante, les choix devaient répondre à des critères de fonctionnalité, tout en offrant un environnement accueillant pour les étudiants. C'est celui dans lequel on avait le plus de liberté concernant la peinture, j'ai donc décidé de faire voyager les futurs étudiants y habitant en recréant l'ambiance d'un pays par étage.

Cette expérience m'a permis de comprendre l'importance de la personnalisation dans les projets immobiliers, en fonction du public cible et des exigences spécifiques de chaque type de logement. Elle

m'a aussi donné l'opportunité de travailler avec le responsable technique, le maître d'œuvre et d'autres professionnels afin de garantir que chaque détail était réalisable, respectait les attentes et les normes définies dans la notice descriptive. J'avais, par exemple, demandé à ce que les portes d'un étage de la résidence étudiante (thème Polynésie) soient peintes en forme de planche de surf, le directeur technique m'a répondu que ce n'était techniquement pas possible pour les peintres.

Nous avons également organisé une réunion de Validation Finale des Documents Contractuels (VFDC) pour l'opération de Poitiers que je suivais. Lors de cette réunion, étaient présents la directrice de programme : Mme PLANCHE, le responsable technique, et le maître d'œuvre. L'objectif principal de cette réunion était de faire le point sur les marchés désignés à la suite des appels d'offres et de les comparer avec les éléments mentionnés dans la notice descriptive.

Lors de cette réunion, nous avons dû passer en revue chaque devis de manière minutieuse. Nous devons vérifier que toutes les prestations et spécifications mentionnées dans la notice descriptive étaient bien prises en compte dans les devis fournis par les entreprises.

Chaque devis a été examiné ligne par ligne pour vérifier les quantités, les matériaux, les techniques de construction et les finitions proposées. Nous avons prêté une attention particulière aux détails comme la présence de sonnettes, le nombre de douches et de baignoires en suivant les plans de vente, les cuisines, et les équipements sanitaires, afin de nous assurer que tout correspondait aux standards et aux exigences du projet.

Si des écarts entre ce qui était stipulé dans la notice descriptive et ce qui était proposé dans les devis sont constatés, il faut demander des devis complémentaires aux entreprises concernées. Cela peut inclure des ajustements pour des éléments manquants, des modifications pour des matériaux non conformes, ou des clarifications sur des aspects techniques. Cette démarche permet de garantir que les travaux réalisés seront en parfaite adéquation avec les attentes des clients et les spécifications du projet.

La réunion VFDC joue un rôle crucial dans le processus de validation des documents contractuels. Cette rigueur dans la vérification des devis et des notices descriptives est essentielle pour minimiser les risques de malentendus ou de litiges ultérieurs et pour garantir le bon déroulement du chantier jusqu'à sa livraison finale.

Cette réunion de Validation Finale des Documents Contractuels pour l'opération de Poitiers m'a permis de comprendre l'importance de la précision et de la rigueur dans la gestion des documents contractuels et de voir de près comment les différents acteurs collaborent pour garantir la réussite d'un projet immobilier.

La création et le suivi de la notice descriptive sont donc des étapes cruciales dans le processus de commercialisation et de réalisation des projets immobiliers. Cela permet d'assurer la transparence avec les clients et de veiller à ce que chaque aspect du projet soit conforme aux attentes et aux engagements pris.

Fin de programme et livraison

Tout au long de l'avancement d'un programme immobilier, plusieurs visites de chantier sont organisées pour permettre aux clients de suivre l'évolution de leur futur logement.

La première visite a lieu lorsque les cloisons sont posées. Cette étape permet aux clients de visualiser les volumes et l'agencement de leur appartement. Ils peuvent ainsi se projeter plus concrètement dans leur logement.

La deuxième visite, dite de pré-livraison, se déroule environ un mois avant la remise des clés. Durant cette visite, les clients et le promoteur notent les éventuelles malfaçons ou travaux non réalisés afin de s'assurer que l'appartement sera en parfait état le jour de la livraison.

Enfin, le jour de la livraison, une dernière visite est effectuée. Lors de cette étape, on vérifie que toutes les réserves émises lors de la visite de pré-livraison ont bien été levées et qu'aucun nouveau problème n'est apparu.

Pendant les trois mois de mon stage, de nombreux programmes immobiliers étaient proches de leur achèvement. J'ai donc eu l'occasion de participer à plusieurs de ces visites de pré-livraison et de livraison sur différentes opérations. Cela m'a permis de rencontrer des clients très variés et de constater que leurs critères de satisfaction différaient selon qu'ils achetaient pour un investissement locatif ou pour en faire leur résidence principale.

Les acheteurs qui investissent dans un bien locatif sont souvent moins pointilleux, ils se concentrent sur la qualité globale du bien et sur ce qui pourrait influencer l'attractivité de leur bien auprès des locataires. En revanche, ceux qui achètent leur résidence principale portent une attention particulière aux détails, ils vont poser beaucoup plus de questions, le nombre de réserve est souvent plus élevé, et ils font aussi très attention aux parties communes contrairement aux investisseurs.

À la fin des travaux, il est également nécessaire de tenir une première Assemblée Générale avec le syndic provisoire, qui a préalablement été désigné par le promoteur, et les copropriétaires. Lors de cette réunion, le syndic de copropriété est élu. Ce dernier peut être différent du syndic provisoire si un des copropriétaires propose une alternative qui est acceptée par la majorité.

Une fois le syndic élu, la livraison des parties communes peut être réalisée en collaboration avec celui-ci. Cela inclut la vérification de tous les espaces communs, comme les halls d'entrée, les escaliers, les ascenseurs et les parkings, pour s'assurer qu'ils sont conformes aux attentes et en bon état de fonctionnement.

L'après projet

Après la livraison d'un programme, il reste encore des sujets à traiter. D'abord la levée des dernières réserves qui est suivie par le maître d'œuvre et le responsable technique. Pour cela, il est commun de prévoir des journées portes ouvertes pendant lesquelles toutes les entreprises ayant encore des réserves sont convoquées sur site. Les habitants étant pour la plupart déjà dans leurs logements, il est plus pratique de prévoir une journée où le plus de réserves sont levées. Cela permet d'éviter de devoir faire le message entre les entreprises et les clients pour caser des rendez-vous lorsque les deux sont disponibles.

Lors de ces journées portes ouvertes, le responsable technique reste sur le chantier toute la journée pour distribuer des clés aux entreprises pour qu'elles puissent toutes lever leurs réserves.

Un autre sujet qui est fréquent est la rétrocession d'espaces à la collectivité, souvent cela concerne des trottoirs. Les voiries d'une commune appartiennent à la collectivité, ainsi si une voie qui n'appartient pas à la copropriété a été créée sur l'assiette du projet, elle doit être rétrocédée à la commune. Sur un projet à Joué-lès-Tours, la commune a refusé la rétrocession car le trottoir a été

considéré comme en trop mauvais état. Bouygues Immobilier est donc resté propriétaire du terrain et doit donc payer des taxes sur ce trottoir. Ma tutrice de stage m'a demandé de contacter une entreprise de VRD ainsi qu'une d'espaces verts afin de prévoir une visite sur site et qu'ils nous fassent un devis pour la remise en état de cet espace. Après la réalisation des travaux, une convention de rétrocession sera signée par les deux parties ; Bouygues Immobilier et la Mairie afin de faire passer la propriété de ce terrain.

Ici la mairie a refusé la rétrocession après la fin des travaux mais ce sujet se traite bien souvent au cours du projet. Le promoteur sait à l'avance ce qu'il y aura à céder et en discute au préalable avec la collectivité en charge de la voirie. Sur l'opération à Amboise, un bout de trottoir déjà existant faisait partie du terrain acheté par Bouygues. Etant donné que le trottoir existait déjà, il n'a pas été nécessaire de faire une convention de rétrocession. Après des échanges avec la mairie d'Amboise, il a été décidé qu'un simple engagement écrit de notre part serait nécessaire. J'ai donc réalisé ce document que j'ai ensuite envoyé en format papier et numérique à la personne en charge de la voirie à la mairie d'Amboise afin qu'elle puisse le faire passer en conseil municipal au moment venu.

Pour certains projets importants, il peut y avoir un suivi une voir plusieurs années après la fin des travaux. A Tours nord, ma tutrice avait réalisé une résidence respectant les caractéristiques « jardin-jardin » qui est une certification Bouygues Immobilier. Cette résidence était l'une des premières en France et a donc servi de modèle pour toutes les suivantes. Ils se sont fait accompagner du cabinet de paysagisme « Les jardins de Noé » et ont installés de espaces verts aménagés avec différents espaces de partage (bac de compost, table de rempotage et différentes assises), des parterre en prairie, des hôtel à insectes, un Brown roof, des haies des espaces extérieurs des logements avec des essences



locales, mis en place de panneaux instructifs pour les copropriétaires et ont aussi conservé un cèdre existant sur la parcelle. Nous sommes retourné, avec le paysagiste et un écologue dans la résidence un an après la livraison des logements afin qu'ils puissent faire le point sur ce qui fonctionné ou non et documenter ces aspects pour éviter de reproduire les erreurs et garder ce qui a fonctionné.

Figure 5 - Résidence Imagine Tours Nord (janvier 2023), via Google Maps

La dernière action, après livraison, à laquelle j'ai pu être confrontée au cours de ces 3 mois a été une demande d'inauguration de la part d'une commune. Une opération s'est terminée à Fondettes et le maire a demandé à Bouygues Immobilier de réaliser un cocktail dinatoire pour inaugurer la résidence. Il a donc fallu trouver un traiteur, vérifier que le directeur d'agence ainsi que la directrice de programme étaient bien disponibles et réaliser un carton d'invitation.

Autres tâches

D'autres tâches m'ont aussi été déléguées, bien que moins courantes que toutes celles que j'ai pu expliquer précédemment, elles ne sont pas moins importantes. Elles sont toutes sur l'opération de Poitiers.

Il avait été décidé avec la mairie, lors du dépôt du Permis de Construire Modificatif (PCM), que deux voitures en autopartage seraient mises à disposition des résidents sur site. Cela nous permettait de réduire de 15% le nombre de places de stationnements de la résidence par rapport à ce qui était demandé sur le PLU. Dans ce contexte, j'ai réalisé un petit benchmarking des entreprises offrant ce type de service. J'ai organisé des réunions avec elles pour leur présenter nos besoins. L'objectif était d'obtenir leurs devis et de déterminer quelle entreprise serait la plus appropriée.

Ensuite, sur ce même projet, l'organisme auquel est délégué le paiement des taxes d'aménagement nous a contacté car il y avait des incohérences sur la déclaration des éléments nécessaires au calcul des impositions (DENCI) entre le permis de construire et le permis de construire modificatif ce qui faisait que nous avions payé trop de taxes. J'ai donc prévu une réunion avec ces personnes pour qu'elles nous spécifient les problèmes, puis j'ai réalisé un tableau avec les bonnes superficies du PC et du PCM. Je leur ai renvoyé ce document ainsi que les bonnes DENCI bien complétées. Suite à cet envoi de pièce, les taxes ont été recalculées et nous avons récupéré près de 3500€.

Finalement, toujours à Poitiers, le bailleur social a souhaité réaliser une cérémonie de pose de 1^{re} pierre sur l'opération. Il semble que ce soit une pratique qui est devenue assez rare car c'était une première pour la directrice de programme. Je me suis donc mise en contact avec le bailleur pour définir une date et ce qu'ils avaient prévu d'organiser. Malheureusement, avec les élections de début juillet, le préfet n'avait pas l'autorisation de faire d'apparition publique. Il a donc fallu la déplacer à mi-septembre. Dans ce cadre d'organisation, c'est au bailleur de tout organiser et financer. Ils ont donc vu avec le maître d'œuvre pour trouver un emplacement sur le site, avec l'entreprise de gros-œuvre pour récupérer un kit de pose de 1^{re} pierre. Nous souhaitions juste valider l'organisation et avoir la liste des invités pour que le directeur d'agence et la directrice de programme sache à qui ils s'adresseront le jour J. Il a aussi fallu que je commande un panneau de communication qui a été installé sur les grilles de chantier. Ce panneau devait à la fois reprendre la trame Bouygues Immobilier en incorporant des détails de la charte du bailleur social. Il a ensuite fallu que je m'assure de l'installation de ce panneau afin qu'il soit visible lors de la cérémonie.

Retour d'expérience de mon stage

Mes attendus

J'ai choisi de postuler chez Bouygues Immobilier pour deux raisons principales. Tout d'abord, je souhaitais mieux comprendre le fonctionnement d'une grande entreprise. L'année dernière, j'ai effectué un stage au sein d'un cabinet d'urbanisme et d'aménagement à Chartres, une structure de taille locale qui comptait sept collaborateurs. Cette expérience m'a donné une vision intéressante du travail à « petite » échelle, mais j'étais curieuse de voir comment les choses se déroulent au sein d'une entreprise d'envergure nationale comme Bouygues Immobilier. Je voulais voir les différences en termes de gestion, de processus de décision, et d'organisation entre ces deux types de structures.

Ensuite, j'avais très peu de connaissances sur le secteur de la promotion immobilière. Ce domaine avait été brièvement abordé en cours, et cela avait éveillé ma curiosité. Les stages étant l'occasion idéale pour découvrir de nouvelles choses, j'ai pensé que ce secteur pourrait être une bonne piste. D'autant plus qu'au cours de ma formation, j'ai constaté que l'aspect financier des projets était souvent négligé,

je n'avais aucune notion d'un coût de construction. Ceci m'a motivé à chercher une expérience qui me permettrait d'acquérir une meilleure compréhension de cette dimension cruciale. J'espérais que ce stage chez Bouygues Immobilier comblerait cette lacune et me donnerait un aperçu complet de la gestion financière dans le cadre de projets immobiliers.

Analyse des missions réalisés et compétences acquises

Ce stage m'a beaucoup aidé pour mon avenir professionnel. En effet, mon objectif premier lorsque je postule et réalise un stage est d'abord de découvrir un nouveau métier. Le but étant de réussir à affiner un peu ce qui me plairait de faire dans l'avenir et de découvrir des facettes que je ne connais pas dans l'urbanisme et l'aménagement du territoire. J'ai ainsi pu découvrir plusieurs métiers de la promotion, en particulier directeur (ou responsable) de programme et responsable technique. Ceci m'a permis de voir ce que je préférais et m'orientera donc dans ma future recherche de stage pour ma 5e année d'étude.

Le panel des missions attribuées à un responsable de programme est très large, ce poste implique donc une grande polyvalence, d'autant qu'il nécessite de collaborer avec une multitude d'acteurs différents, des clients aux élus en passant par des professionnels du bâtiment, des juristes, des notaires, etc. Ainsi, cette diversité de contacts exige une capacité d'adaptation importante, car il est essentiel de savoir ajuster son discours en fonction de l'interlocuteur. J'ai particulièrement apprécié cette diversité de tâche, le fait que chaque journée ne ressemble pas à la précédente et apporte son lot de nouvelles problématiques à résoudre. La possibilité de ne jamais tomber dans une routine est un aspect du métier qui me plaît énormément.

Durant ce stage, par l'observation mais aussi la réalisation, j'ai réussi à développer un peu mes compétences relationnelles. En interagissant directement avec divers interlocuteurs, j'ai gagné en assurance, que ce soit lors d'appels téléphoniques ou dans la rédaction d'emails professionnels. Etant d'un naturel timide, ce stage, bien qu'il n'ait duré que 3 mois m'a permis de gagner en confiance et je me sens désormais plus à l'aise dans ce genre de situation.

Pour ce stage de 4^e année, je souhaitais avoir des notions de coûts. Lors de projets d'étude, c'est un sujet qui n'est jamais abordé alors que c'est pourtant le principal déterminant de ce que va être le projet. Durant mon stage, j'ai pu plusieurs fois voir des bilans financiers, qu'ils soient en cours de montage ou en fin de programme, et j'ai ainsi pu prendre conscience de l'importance du montage de ce bilan financier. Il faut impérativement qu'il soit bien pensé et élaboré avec des pourcentages d'incertitudes et encore plus en temps de crise comme celle que le secteur du bâtiment traverse actuellement. Cela permet de s'assurer au maximum de la rentabilité d'un projet et donc de la possibilité de continuer à faire sortir des bâtiments de terre.

J'ai dorénavant quelques notions du coût de construction d'un bâtiment ainsi que des frais connexes. Par exemple, j'ai appris qu'il est nécessaire de payer pour soumettre une demande et obtenir une certification, ce qui représente un élément supplémentaire à prendre en compte dans la planification financière.

En plus de cela, j'ai aussi beaucoup appris de notions juridiques, les questionnements de taxe de permis de construire, de création de société pour la Co-promotion ou encore les différents types de rétrocessions sont des sujets auxquels je n'avais jamais été confrontés. Partant de zéro, j'ai été obligée d'entrer dedans très rapidement et cela m'a permis d'appréhender ces sujets.

Enfin, face à la multitude de sujets sur lesquels j'étais totalement novice, j'ai dû m'adapter rapidement et assimiler les informations nécessaires afin de pouvoir accomplir les tâches qui m'étaient confiées. C'est une compétence qui, je pense, me sera utile dans le futur.

Projection dans le futur

Ce stage a été très enrichissant, tant au point de vue professionnel que personnel. J'ai pu en seulement quelques mois, affiner mes préférences. Malgré le fait de l'avoir réalisé dans une grande structure, l'agence reste tout de même de taille restreinte et l'ambiance y est très agréable. J'ai donc eu l'opportunité de pouvoir communiquer avec tout le monde assez facilement. De plus, même si j'ai majoritairement travaillé avec Jessica Planche, le fait d'avoir la directrice des opérations comme maître de stage m'a permis de pouvoir travailler avec tous les directeurs de programme et de voir, à chacun, leur façon de fonctionner et de travailler.

Bien que j'aie beaucoup apprécié mon stage, je réalise que le poste de responsable de programme ne correspond pas entièrement à mes aspirations. J'ai aimé le fait qu'aucun jour ne ressemble à un autre cependant, je préfère un métier qui me permettrait d'être plus souvent sur le terrain pour suivre l'avancement des travaux, ce qui est moins fréquent dans ce rôle. Par ailleurs, les aspects juridiques, bien que nécessaires, occupent une place importante dans le quotidien des directeurs de programme, et je me rends compte que cela ne correspond pas à mes intérêts principaux. Je me vois davantage évoluer vers un poste de responsable technique ou dans la maîtrise d'œuvre, par exemple au sein d'un cabinet d'aménagement.

Néanmoins, le responsable des ressources humaines de Bouygues Immobilier m'a confirmé la possibilité de réaliser mon stage de fin d'étude au sein de l'agence de Tours. Je suis particulièrement intéressée par le renouvellement urbain dans les zones prioritaires, et ils travaillent justement sur un projet au Sanitas. Je pense donc que ce stage pourrait être enrichissant et formateur pour moi. Il me reste cependant à déterminer si je préfère l'effectuer plutôt en technique ou au programme.

Bibliographie

Étude de marché promotion immobilière : le guide complet. (2024, 11 mars).

<https://societefacile.com/etude-de-marche-promotion-immobiliere-le-guide-complet/>

Goldstein, S. (2018, 29 mai). Tout savoir sur le bail à construction en 5 minutes (2024).

LegalPlace. <https://www.legalplace.fr/guides/bail-construction/>

Moniteur, L. (2018). La co-promotion immobilière. <https://www.lemoniteur.fr/article/la-co-promotion-immobiliere.2007999>

Annexe

Affiche créée autour du Cèdre centenaire, par L. BOUVIER



Présentation de l'arbre:

Un cèdre centenaire d'une **hauteur totale de 28m** se trouve sur le terrain du programme Parc Coty. Les experts estiment qu'il est âgé, d'au moins, **150 ans** au vu du diamètre de son tronc de près de 2m !

Apport d'une **valeur paysagère** non négligeable au site

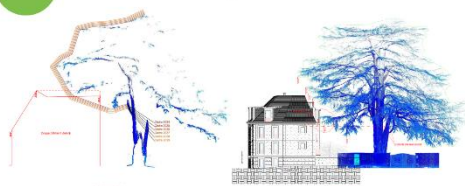
La zone d'ombre de l'arbre permet de **limiter l'effet îlot de chaleur**, permettant de réduire la température de la zone de 4°C en moyenne

Sa **valeur patrimoniale** est importante, ses caractéristiques physiques contribuent à l'identité du lieu

Les arbres centenaires **forment un écosystème** à eux seuls. Ils sont un abris pour plusieurs espèces, animales ou végétales

Un arbre centenaire peut **stocker environ 100 fois plus de carbone** par an qu'un individu d'une dizaine d'année

1. Travail sur l'implantation du bâti



L'implantation des bâtiments de notre projet a été réfléchi **en fonction de l'arbre** et non l'inverse :
→ L'objectif était de laisser plus de place au branchage de l'arbre au regard de ce qu'il avait par le passé.

? Un cèdre a une **structure tabulaire**, c'est-à-dire de forme plutôt plane, ils auront donc tendance à grandir sur les côtés plutôt que vers le haut.

2. Travail sur le sol autour du cèdre



→ Le revêtement autour de l'arbre a été amélioré afin de **favoriser l'infiltration de l'eau** dans le sol et permettre au cèdre de bénéficier d'un apport en eau simplifié.
→ Le profil des voiries n'a pas été modifié afin de **conserver le système racinaire du cèdre**.

? Les **enrobés imperméables** empêchent les racines des arbres d'accéder à l'eau, celles-ci poussent donc vers la surface pour essayer de la capter ce qui **soulève le bitume** et le dégrade rapidement.



3. Plan de gestion sur 5 ans



Le cèdre semble se plaire dans son nouvel environnement puisqu'entre le début du projet et aujourd'hui, **son houppier a grandi**. Et forcément aussi en direction du futur bâtiment puisqu'il n'est plus contraint. Il arrivera donc probablement un moment où il viendra le toucher.

? Les grands arbres étalent leurs branchages pour mettre un maximum de feuilles à la lumière. Leur **façon de grandir est opportuniste**, ils se développeront en fonction de l'espace qu'ils peuvent conquérir.

→ Pour éviter que, dans le futur, l'arbre soit élagué sans l'avis d'un professionnel, un **plan de gestion du cèdre** a été écrit et mis en place.

📌 Pour réaliser toutes ces actions, nous **sommes entourés de professionnels** qui ont **analysé l'arbre** de sa cime jusqu'à son système racinaire.

Bouygues Immobilier
LA VIE COMMENCE ICI



POLYTECH[®]
TOURS

35 ALLÉE FERDINAND DE LESSEPS
37200 TOURS

Lucie Bouvier
2023-2024

Stage d'assistance à la directrice de programme chez Bouygues Immobilier.

Résumé : Ayant effectué mon stage de 4^e année d'étude chez Bouygues Immobilier, ceci rapporte mes tâches, les outils mis à ma disposition et les notions et compétences que j'ai pu acquérir. Il sera aussi question de l'histoire de cette entreprise et du secteur dans lequel elle évolue c'est-à-dire le secteur du bâtiment.

Abstract : Having completed my 4th-year internship at Bouygues Immobilier, this report outlines my tasks, the tools provided to me, and the concepts and skills I was able to acquire. It will also cover the history of the company and the industry in which it operates, namely the construction sector.

Mots Clés : Programme immobilier, Aménagement, Développement urbain, communication

Keywords: Real estate program, Development, Urban planning, Communication

Entreprise: Bouygues Immobilier
37 rue Edouard Vaillant, 37000 Tours

Tuteur entreprise : Marie-Alexis BOIZARD
Directrice des Opérations

Tuteur académique : Mohamed Saliou Camara