

**Stéphane Bureau***HumaKey*

"Un acteur alternatif à haute valeur ajoutée"

Créée il y a un peu plus de six mois, HumaKey se définit comme une société de property management pas comme les autres : la valeur humaine comme valeur clé, des obligations de résultats dans ses missions, une petite équipe de passionnés. Son fondateur, Stéphane Bureau, en dit plus...

Quelle genèse pour HumaKey ?

Intervenant dans le secteur du property management depuis plus de 20 ans maintenant, j'ai pu voir évoluer ce métier, notamment avec l'arrivée des fonds étrangers sur le marché français dans les années 2000. Evolution des compétences, des outils, des demandes, des approches même ; le marché s'est structuré.

Depuis quelques années, un phénomène de concentration des acteurs s'est engagé, phénomène qui continue à s'accélérer dans une logique de croissance et d'industrialisation.

Ce mouvement a nécessairement pour conséquence un renforcement de la segmentation des tâches dans un métier qui nécessite de multiples compétences, une amplification des "process"

au détriment de ce que nous pouvons appeler la proximité sous toutes ses formes, essentielle dans un métier de terrain.

Ce constat m'a fait prendre conscience d'un risque d'appauvrissement au sein des organisations dû à cet effet de taille qui s'accompagne de plans de charges importants.

Nos missions ne peuvent être diluées. Elles constituent la base même de notre métier, c'est-à-dire un suivi opérationnel fort avec une vision stratégique, deux axes indissociables.

La création de HumaKey est issue de cette réflexion : offrir aux investisseurs une gestion sur mesure à taille humaine, portée par de fortes valeurs où chaque talent a en permanence le souci des mètres carrés qui lui sont confiés, dans une logique de gestion et de valorisation.

PARCOURS EXPRESS

1990-1995

Eurbis
Responsable de programmes
promotion

1995-1998

Socodi
Administration de biens - directeur
adjoint

1998-2002

STE (ex-Awon Group)
Directeur gestion d'actifs

2002-2008

Telmma
Directeur du développement, puis
directeur général

2009-2015

Cushman & Wakefield Partner
Directeur général gestion d'actifs
immobiliers

Depuis 2016

HumaKey
Président fondateur

Retrouvez le parcours sur

IMMO WEEK • FR

Retrouvez l'intégralité de
l'interview sur :

IMMO WEEK • FR



Propos recueillis par
Jean-Baptiste Favier
Chef des informations
jbfavier@immoweek.fr

Vous avez créé cette nouvelle structure en fin d'année dernière. Quel bilan tirer des premiers mois en termes d'équipe et de développement ? Quelles sont vos ambitions pour HumaKey ?

La résonance de notre offre au cours de ces derniers mois, notamment au Mipim, montre HumaKey comme un acteur alternatif à haute valeur ajoutée.

HumaKey est d'abord une plate-forme de professionnels passionnés par leur métier qui compte cinq collaborateurs. Nous avons souhaité avec Thierry Henry, directeur général et co-fondateur de HumaKey, intégrer des profils seniors ayant la capacité d'accompagner des investisseurs français et internationaux. Ils ont chacun un solide "track-record" dans leur champ de compétences, issu d'expérience nourries au sein de grands groupes et d'investisseurs prestigieux. Notre portefeuille est déjà constitué à la fois d'actifs en gestion complète, à usage de bureaux et mixtes, pour le compte d'institutionnels et de fonds internationaux, mais aussi de propriétaires privés qui retrouvent dans notre concept une relation privilégiée et unique.

Notre capacité à définir rapidement les priorités sur chaque mission confiée nous permet d'intervenir aussi sur des missions d'analyse, d'accompagnement dans l'esprit d'une gestion modulaire, adaptable.

Nous visons un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros à cinq ans, avec une quinzaine de collaborateurs expérimentés. Nous nous développerons dans cette logique d'architecture ouverte, c'est-à-dire en offrant une large palette de services de gestion au plus près des besoins des acteurs du marché.

Quel regard portez-vous sur le secteur de la gestion pour compte de tiers aujourd'hui ?

La mondialisation a entraîné dans nos métiers une approche paneuropéenne avec comme défi à relever celui d'offrir une qualité de services identique dans des pays aux composantes économiques et sociales différentes, avec des codes propres à chaque région. C'est un enjeu important qui impose des systèmes de

communication et d'information toujours plus pointus et dans lequel le lien propriétaire/gestionnaire/occupant doit rester prioritaire. N'oublions pas que la gestion demeure avant tout un savoir-faire local.

La profession a été " challengée ", peu considérée car étant en bout de chaîne. Nous avons connu l'effet ciseau ces dernières années : un accroissement des exigences des investisseurs face aux contraintes réglementaires et environnementales notamment ; et une compression des honoraires dans un marché locatif complexe. Je pense que nous devons poursuivre le rééquilibrage économique dans la rémunération des missions de gestion qui nous sont confiées. C'est un élément important pour valoriser et redorer le blason du gestionnaire d'actifs qui, ne l'oublions pas, est le représentant et l'image de l'investisseur.

L'innovation est, bien évidemment, au cœur des enjeux de la gestion, l'administration de la donnée, son traitement, sa modélisation (le BIM). La création de la valeur chez nous est une valeur qui se construit sur chaque mètre carré géré. Elle passe par ce levier de l'innovation, c'est-à-dire la façon de vivre, de travailler et de communiquer dans nos immeubles. Les actifs que nous administrons constituent aujourd'hui plus que des mètres carrés occupés. Ils deviennent de véritables outils de production pour leurs occupants pris individuellement. Notre métier est au cœur de ce mouvement...



L'Hôtel Pullman 4*, de 16 000m², situé à Roissy Charles de Gaulle, propriété de FDM Management, filiale de Foncière des Régions.