

Thomas Georgeon, Société de la Tour Eiffel

**"La Société de la Tour Eiffel va entamer un nouveau cycle de croissance"**

Publié le 10/01/2019 à 16:36



Thomas Georgeon © STE

La fusion absorption d'Affine par STE est effective depuis quelques semaines. L'occasion pour Thomas Georgeon, le directeur général de la Société de la Tour Eiffel, de revenir sur la feuille de route de la SIIC qui pèse désormais 1,7 Md€ d'actifs.

**Business Immo : Quel est le visage de la STE depuis la fusion absorption d'Affine ?**

**Thomas Georgeon** : Aujourd'hui, c'est une entité unique – la **Société de la Tour Eiffel** – avec deux établissements juridiques. Nous intégrons donc une équipe de 25 professionnels, ce qui va nous amener à mettre en place une nouvelle organisation orientée vers la satisfaction de nos clients, en veillant à intégrer au mieux les nouveaux collaborateurs afin qu'ils rejoignent le projet, la philosophie et les valeurs de la STE.

Sur l'aspect immobilier, la foncière s'est enrichie d'une quarantaine d'actifs, portant notre portefeuille global à plus de 160 lignes pour une valorisation dépassant 1,7 Md€ au 30 juin 2018.

**BI : Quelle sera la feuille de route de la STE à la faveur de la fusion absorption d'Affine ?**

**TG** : Nous allons consacrer le 1<sup>er</sup> trimestre 2019 à une revue intégrale du portefeuille, notamment par le prisme du cash-flow dont la pérennité reste le cœur de notre feuille de route. D'ici fin mars, nous allons constituer un programme de cessions afin de recentrer notre patrimoine sur les zones géographiques à fort potentiel et en nous concentrant sur les parcs et les pôles d'affaires qui représentent 80 % de notre portefeuille. Notre objectif est de ramener notre ratio de loan to value de 46 % post-fusion autour des 40 % à moyen terme.

**BI : Et d'ici là ?**

**TG :** Nous poursuivons notre activité et notre stratégie de croissance autour de trois axes. D'abord, celui des acquisitions en fonction des opportunités de marché. La STE reste toujours positionnée à l'achat, en particulier pour renforcer ses positions dans les parcs et pôles d'affaires où nous sommes déjà présents.

Le deuxième axe de croissance s'appuie sur notre politique de développement. Cette année, nous allons relancer une campagne ambitieuse de développement, en particulier sur des actifs et des territoires à fort potentiel. Cette matière première sur laquelle nous sommes prêts à partir en blanc est un levier de croissance stratégique, d'autant que les conditions de marché semblent favorables, comme le prouvent les succès commerciaux de nos dernières opérations. Par exemple, sur le Campus Eiffel Orsay, nous avons précommercialisé plus de 80 % des 13 500 m<sup>2</sup> de la première phase avant même le démarrage des travaux. À Massy, nous avons précommercialisé 2 500 m<sup>2</sup> sur 12 000 m<sup>2</sup> de la première tranche et sommes en négociations très avancées sur 2 000 m<sup>2</sup> complémentaires. En plus de ces opérations à venir, nous avons de beaux redéveloppements d'actifs dans les tuyaux, notamment sur le Grand Paris...

Enfin, le troisième axe de notre stratégie s'articule autour de la relation client, avec la volonté de développer toujours plus de services et d'innovations pour nos locataires. Nous voulons également nous placer dans une logique de partenariat avec les territoires et faire entrer la mixité dans nos parcs et pôles d'affaires.

**BI : Qu'en est-il sur le plan géographique ?**

**TG :** À la faveur de la fusion absorption d'Affine, la STE fait son grand retour à Paris intra-muros avec trois actifs en portefeuille. Nous voulons rester solidement positionnés sur le Grand Paris – qui représente trois quarts de notre patrimoine – en s'appuyant bien évidemment sur le tracé du futur Grand Paris Express mais en conservant également de solides convictions, comme sur le plateau de Saclay ou Nanterre dont nous possédons 10 % des surfaces de bureaux. En parallèle, et comme cela est déjà le cas à Marseille et Aix-en-Provence, nous ambitionnons d'accélérer notre croissance en régions où nous avons désormais la capacité de nous déployer autour des grandes métropoles comme Lyon, Lille, Nantes ou Bordeaux.

**BI : Quels sont vos objectifs financiers ?**

**TG :** C'est un peu tôt pour donner des chiffres mais le premier indicateur que je regarde sur le plan opérationnel, c'est un cash-flow pérenne et sécurisé. L'objectif est de rapidement dépasser la barre des 100 M€ de loyers annuels. Je suis persuadé qu'avec un actionnaire principal fort et stable comme le groupe SMA, la Société de la Tour Eiffel va entamer un nouveau cycle de croissance sur des bases saines.