

INTERVIEW

Eric **BOURSE**

Quel est votre parcours ? Quelles ont été vos expériences professionnelles avant d'arriver chez Aqprim ?

Tout d'abord il faut préciser que durant toute ma carrière je n'ai fait que de la Promotion Immobilière et uniquement en Ile de France. J'ai donc commencé à travailler en 1990 chez Bouygues Immobilier et ce, pendant 9 ans. J'y ai connu plusieurs postes, en rapport avec ma formation d'ingénieur à l'ESTP j'ai d'abord travaillé au sein de la direction technique, puis j'ai évolué en tant que Responsable de Programmes et au Développement. A la suite de cela, je suis parti chez Nexity-Apollonia et c'est à ce moment que j'ai rencontré Laurent Mathiolon. Je suis resté 4 ans dans la Direction de grands projets avec des produits atypiques qui nous ont permis de revoir notre conception des logements. Ma 3ème expérience professionnelle, la plus longue, s'est déroulée chez Eiffage immobilier où je suis resté 14 ans, elle a précédé mon passage d'un an en tant que Directeur de région chez Vinci Immobilier Ile de France. J'ai ensuite eu envie de travailler au sein d'une structure à taille humaine et c'est pour cela que j'ai rejoint Groupe Capelli en tant que Directeur Ile de France pendant 2 ans.

Pourquoi avez-vous décidé de rejoindre Aqprim ? Qu'est-ce qui vous a attiré ?

J'ai contacté plusieurs amis qui ont monté leur société pour connaître leurs déboires et leurs réussites dans leurs projets. Lorsque j'ai discuté avec Laurent Mathiolon, il m'a informé qu'il était prêt à ce que l'on travaille ensemble. La première chose intéressante a été le montage en lui-même qui permettait, puisque le nerf de la guerre pour un promoteur ce sont les fonds propres, de pouvoir développer une structure avec quelqu'un qui avait déjà fait, à cette échelle-là, de la Promotion Immobilière. Donc l'intérêt est le système qui est monté, en co-promotion, où l'on monte une holding avec Laurent Mathiolon et Olivier Dartois (Directeur Général d'Aqprim) dans l'idée de développer une activité. Je ne prends pas part au début dans les SCCV, ce qui m'évite d'investir trop de fonds propres et en contrepartie nous sommes rémunérés sous forme d'honoraires, ce qui permet donc de développer des fonds propres sans en avoir beaucoup.

Ce qui m'a également plu a été de pouvoir travailler à nouveau avec Laurent et Olivier (collaboration chez Nexity) qui sont des personnes de confiance et aussi car je ne peux pas m'imaginer travailler avec quelqu'un avec qui nous ne partageons pas de valeurs communes. Selon moi, une bonne association doit être synonyme de complémentarité, Laurent a l'expérience des petites structures que je n'ai pas et inversement.

La dernière chose qui m'a convaincue à l'idée de rejoindre Aqprim et qui est importante pour une structure qui n'est pas très connue sur un secteur, ce sont les concepts qu'Aqprim a développés.

Quels sont vos objectifs avec ce nouveau projet ?

Le premier objectif est de faire connaître l'équipe auprès de nos relations parisiennes et également nos concepts. Le second est de créer une structure, de la développer afin qu'elle produise à terme 250 logements par an. Nous avons un business plan sur 5 ans qui prévoit, au fur et à mesure, de former une équipe avec un Responsable de Programmes, un Responsable Développement etc.

Quel regard portez-vous sur l'innovation ? Pourquoi est-ce important qu'un Promoteur comme Aqprim innove (concepts/organisation des équipes/partenariats entreprises innovantes) aujourd'hui dans le secteur de l'immobilier ?

Tout simplement parce que l'image que l'on prête au secteur de l'immobilier et de la construction en général veut que l'on construise encore comme il y a 50 ou 60 ans auparavant, avec des produits très normés. Typiquement c'est ce que j'ai pu entendre dans ma carrière et j'ai eu la chance de pouvoir travailler avec certaines personnes qui étaient à l'opposé de tout cela, dont un de mes patrons qui était très intéressé par tout ce qui se rapproche de la sociologie, savoir comment fonctionnent les gens, ce qu'ils veulent et qui avaient énormément d'idées novatrices sur la construction de nos logements. Avec Laurent Mathiolon nous nous sommes tous deux imprégnés de cela et nous animés par la même volonté de proposer des logements qui sortent de l'ordinaire et surtout, qui ne sont pas les mêmes sur l'ensemble de nos opérations. Pour finir je dirais que cela m'aide beaucoup lorsque je présente Aqprim, qui n'est pas connu en Ile de France. Cela me permet immédiatement de me différencier et de crédibiliser mon discours, avec des preuves à l'appui qui montrent que l'on crée des concepts de logements innovants et surtout qu'ils sont réellement mis en place sur nos opérations.

Qu'est-ce que vous affectionnez le plus dans ce métier ?

Il y a une phrase que je répétais très souvent à certains de mes jeunes collaborateurs qui est que notre métier est une drogue, parce que c'est passionnant. Pourquoi ? Parce que l'on touche à plusieurs domaines à la fois, l'urbanisme, le commercial, la communication, la technique, le juridique et la finance. C'est un métier qui est pluriel et humain. Notre travail étant de coopter des équipes dans le but de travailler ensemble avec des intérêts divergents.

Ce qui me plaît également dans le fait de travailler dans une plus petite structure est de revenir aux bases de mon métier, aller voir des élus, trouver des vendeurs de terrain, convaincre des acquéreurs en bloc ... Tout cela est un véritable plaisir et ce sont toutes ces choses assemblées qui font l'amour que je porte à mon métier.