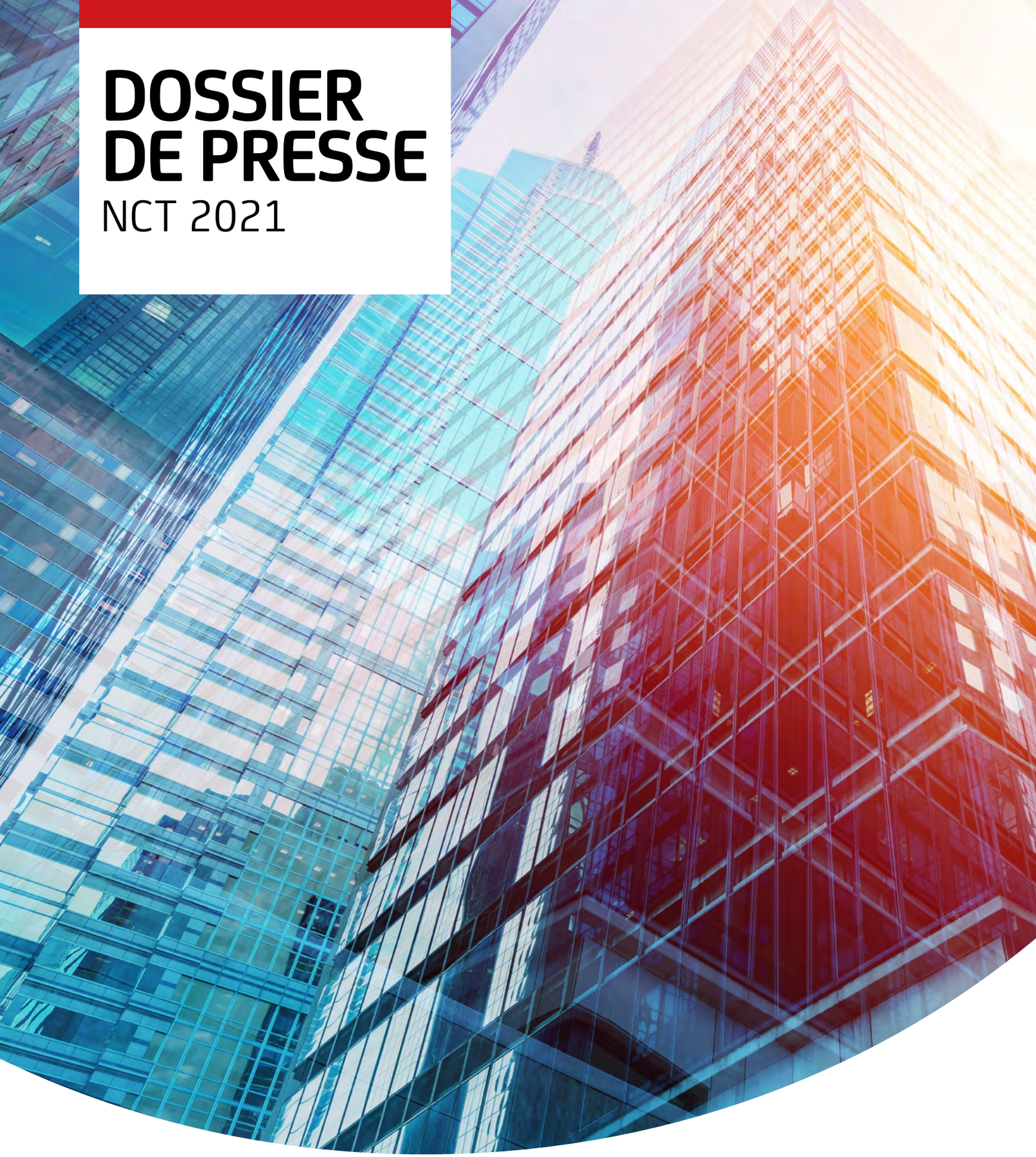
DOSSIER DE PRESSE

NCT 2021



nexity CONSEIL & TRANSACTION

Les chiffres clés 2020

1 Md € d'actifs vendus

190 000 m² de bureaux et locaux placés

130 collaborateurs

250 transactions

Nexity Conseil et Transaction poursuit son ambition

Valérie Mellul
Présidente de Nexity Conseil et Transaction

Dans un monde ouvert et sans cesse en accélération, la transformation est une nécessité et un enjeu majeur pour les entreprises et leurs environnements de travail dynamiques et pluriels.

Transformation digitale, mixité des usages, évolution des organisations, smart building & smart services, QVT et RSE : les changements majeurs du rapport au temps, à l'espace, à l'organisation et au travail, sont vécus au quotidien par nos clients qu'ils soient utilisateurs, propriétaires, investisseurs ou collaborateurs.

Pour répondre aux nouveaux enjeux de marché, adopter et imaginer les nouveaux usages, et tirer profit des nouvelles technologies et de la data, nous avons depuis 5 ans initié une transformation au sein même de notre entreprise Nexity Conseil et Transaction (NCT). Nos résultats démontrent la pertinence de cette stratégie, axée sur la complémentarité de l'innovation et la pluridisciplinarité de nos profils. L'intelligence collective de nos 130 collaborateurs agit chaque jour pour imaginer le conseil et la transaction de demain. L'orientation stratégique que nous avons mis en œuvre pendant cette période a ancré notre engagement auprès des dirigeants qui nous ont fait confiance.

Le MBO entreprit en 2019 était pour nous la suite logique de l'aventure entrepreneuriale, cette étape a été décisive pour démontrer notre capacité à être « différent pour vous, nos clients et partenaires ». L'ambition reste la même, être à leurs côtés pour apporter les propositions et solutions les plus créatrices de valeur, pour une démarche de co-construction et par nos outils d'aide à la décision.

EN 2020, NCT ASSEOIT SON AMBITION HUMAINE

En 2019, NCT revoit son actionnariat, pour être à présent détenue et gérée par ses managers associés. C'est naturellement qu'en 2020, la singularité du modèle s'illustre dans un principe de Conseil et de Transaction qui vise à mettre le client au cœur de l'organisation afin de délivrer des solutions sur-mesure.

L'accélération de la croissance du groupe a insufflé le besoin de renforcer le niveau de décision stratégique de NCT. C'est cette volonté qui a poussé l'équipe dirigeante, dont Valérie Mellul (Présidente de NCT), Olivier de Molliens (DGA), Guy Deforge (DGA), William Morelli (DGA) et Alain Dinin (Président Directeur Général de Nexity), à envisager un Management Buy-Out (MBO). Pour offrir plus d'agilité à son organisation centrée sur le besoin client, déployer son ADN, et ainsi rester une structure à taille humaine offrant une approche sur-mesure.

Cette organisation et cet état d'esprit séduisent des clients de renom, et permettent à NCT de les accompagner dans leur stratégie d'entreprise et leurs opportunités d'investissements immobiliers. Les solutions proposées ne sont pas des solutions standards dites « sur l'étagère », mais un véritable laboratoire de recherches appliquées, qui allie compétences et état d'esprit créatif.
Cette étape fût la suite logique de l'aventure entrepreunariale initée il y a plus de 5 ans avec Nexity, qui conserve une participation à l'actionnariat de l'entreprise. C'est un gage de confiance et le symbole d'une volonté d'accompagnement. NCT est le partenaire privilégié de Nexity Solutions Entreprise (NSE) pour le Conseil et la Transaction.

L'horizontalité des rapports est une chance de grandir avec souplesse et agilité, dans un secteur en mouvement tel que l'immobilier tertiaire, où l'adaptabilité est la clé pour satisfaire les clients, qu'ils soient propriétaires, utilisateurs ou investisseurs.

LE SUCCÈS DU MBO :

« *C'est parce que nous sommes une équipe agile à la recherche constante d'innovation pour servir la réussite des ambitions et des projets immobiliers de nos clients, et que nous sommes convaincus que la personnalisation et l'engagement collectif sont des axes différenciants, que le management de Nexity Conseil et Transaction s'est engagé avec succès dans le rachat de la majorité du capital de l'entreprise.* » Valérie Mellul, Présidente de Nexity Conseil et Transaction

LES **ACTIONNAIRES** DE **NCT**

Valérie Mellul
Présidente

William Morelli
DGA - Agence, Grands Comptes et Conseil

Guy Deforge
DGA - Régions, Locaux d'activité, Logistique et Commerces

Olivier de Molliens
DGA - Investissement et Montage d'Opérations

Marie Jacquin
Directrice Ressources Humaines

Guillaume Del Valle
Directeur Adjoint Bureaux Paris QCA

Chrystel Montangon
Directrice Administratif et Financier

Cédric Collet
DCP Activité IDF

Stéphanie Manach'-Tromeur
Directrice Département Corporate Solutions

Clément Gueran
Responsable du pôle analyse - Ligne investissement

Jérôme Dumont
DCP Bureaux IDF 1ère couronne et Paris Rive Gauche

Chloé Amintaheri
Directrice Marketing

Charles Grymonprez
Responsable Bureaux IDF et Paris Nord Est

Antoine Combe
DCP Marseille et Région d'Aix

Céline Cotasson-Fauvet
Directrice Data, Études & Recherche

Hugo Coron
Responsable PMS Ligne bureaux - IDF Ouest

Guillaume Hourcade
Directeur Activité et Logistique - Lyon

Ilan Feinsohn
Responsable PMS de la ligne Activité Nord

Sébastien Bayhourst
Directeur Bureaux Région d'Aix

Antoine Guicheteau
Responsable Activité IDF Sud Est - PMS

Julien Chavry
DCP Lyon

DGA : Directeur général adjoint
DCP : Directeur de centre de profit

BIEN COMPRENDRE LE MBO

Le MBO (Management Buy-Out ou Rachat de l'entreprise par ses salariés) désigne une opération de rachat de l'entreprise par son propre personnel (dirigeants comme salariés). Celui-ci peut s'effectuer avec la totalité ou une partie seulement des salariés.

L'**ESPRIT D'ENTREPRISE** DES COLLABORATEURS

William Morelli
Directeur Général Adjoint
Ligne Bureaux
Île-de-France

« L'esprit entrepreunarial est encouragé chez NCT et les clients le ressentent et apprécient cet engagement. Les collaborateurs travaillent sur des projets de façons transverse en mobilisant des expertises et compétences pluridisciplinaires. Ils se sentent libres de partager, collaborer, proposer des idées, participer à des projets d'autres équipes, et c'est une force. »

La transversalité est une source d'intelligence mise au service des clients, pour qui la qualité des solutions vient de la diversité du sourcing des collaborateurs de NCT et de leur engagement. C'est un ensemble d'avantages rendus possibles par la taille humaine de la structure qui confère agilité, proximité et réactivité.

L'audace est source de créativité : l'innovation ouverte est un pillier de la culture d'entreprise, et c'est ce qu'encouragent les collaborateurs de NCT. Être réceptif aux autres, aux innovations de tous les secteurs d'activités confondus, être à l'écoute et puiser chez les clients les sources d'inspiration grâce à la multiplicité des rencontres, forment le fer de lance de l'esprit d'entreprise des collaborateurs NCT.

NCT **DIFFÉRENT** POUR « SES CLIENTS »

Acteur français incontournable du Conseil et de la Transaction en immobilier d'entreprise, et alternative à une approche « mass market » du brokerage, NCT s'attache à avoir une approche sur-mesure, sans couture.

Il s'agit de construire une méthodologie d'accompagnement et de pilotage des projets immobiliers selon les perspectives du marché et au plus proche des clients. Ne pas présupposer leurs besoins, afin de ne pas leur appliquer de standards, est essentiel.

Pour être capable d'apporter agilité, créativité et performance, indissociables de ce type d'approche, NCT construit des équipes aux profils très variés, pluridisciplinaires, ayant un point commun : une envie d'être utile, responsable et source de création de valeur pour les clients propriétaires, utilisateurs et investisseurs.

Cette organisation et cet état d'esprit séduit des clients de renom, et permet à NCT de les accompagner dans leur stratégie d'entreprise et leurs opportunités d'investissements immobilier. Les solutions proposées ne sont pas des solutions standards dites « sur l'étagère », mais un véritable laboratoire de recherches appliquées, qui allie commpétences et état d'esprit créatif.

Cette stratégie d'entreprise, *client centric*, a permis à NCT de clôturer l'exercice 2020 avec 250 transactions et 1 milliard d'actifs vendus, et ce, malgré un contexte particulier dû à la crise sanitaire exceptionnelle du Covid19 qui a frappé le marché.

Guy Deforge
Directeur Général Adjoint
Locaux d'activité,
Commerce et Régions

« NCT sait combien les projets immobiliers jouent un rôle primordial dans le développement des entreprises et la mise en œuvre de leur stratégie, qu'ils soient propriétaires, investisseurs ou utilisateurs. »

« C'est en s'appuyant sur la connaissance des métiers et des secteurs, que NCT développe son expertise marché qui permet de co-créer et de délivrer des solutions concrètes. »

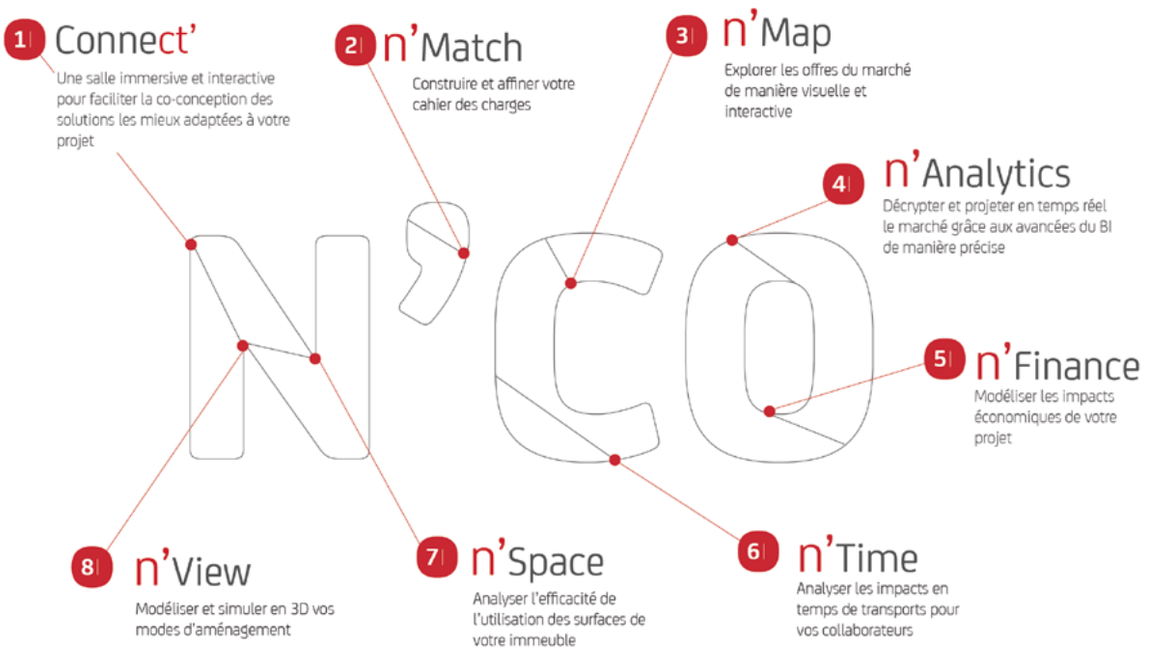
UNE **MÉTHODOLOGIE** ÉPROUVÉE

NCT a développé pour ses clients l'approche NEX6. Celle-ci permet ainsi de créer des solutions dédiées, intégrées, intelligentes et durables pour assurer le succès à long terme.

L'INNOVATION ET L'INTELLIGENCE COLLECTIVE

Dans un marché rythmé par des changements rapides et fréquents, la prise de décision apparaît de plus en plus complexe. Des outils d'aide à la décision ont été développés afin d'éclairer le client lors de son processus de choix. La palette d'outils NCO' ainsi que la salle immersive et interactive Connect' ont été conçues et developpées en fonction des enjeux spécifiques des clients.

NCO'



Qu'il s'agisse de temps de transports, de maîtrise de coûts, de projection et de modélisation financière, NCO' propose aux clients un parcours basé sur 8 outils d'aide à la décision. Cette palette d'outils a été développée pour répondre à un besoin exprimé lors d'un travail de concertation, afin de simplifier la prise de décision et de donner une vue d'ensemble sur les projets immobiliers, depuis la réfléxion initiale jusqu'à l'usage.

Olivier de Molliens
Directeur Général Adjoint
Ligne Investissement
et Montage d'opérations

« Les entreprises ont changé leur approche de l'immobilier en rendant obsolète la vision simple du rapport prix au mètre carré. Désormais La notion du coût au poste de travail rime avec rétention des talents, usages et confort des espaces, efficience des surfaces, intelligence des bâtiments, engagements RSE...
La diversité de nos expertises et notre capacité à mobiliser et piloter une équipe transverse nous assurent une sensibilité unique à comprendre les enjeux de nos clients et à délivrer un accompagnement personnalisé, sur-mesure sans couture.
Cette approche a un objectif clair : une adhésion maximale des collaborateurs pour garantir la réussite d'un projet immobilier devenu alors un levier de transformation et de performance pour nos clients. »

CONNE**CT'**

Connect', est une salle immersive et interactive qui concrétise l'engagement de NCT auprès de ses clients. Cet espace de travail, intégrant l'ensemble des technologies NCO', permet de co-construire en temps réel un projet immobilier en adoptant une démarche pédagogique et de conseil. À chaque étape de l'expérience, les clients visualisent les hypothèses et leurs conséquences. Ils s'approprient donc leur projet et le font évoluer librement et en toute transparence avec les consultants. Ainsi, ils convergent dans un délai extrêmement restreint vers une prise de décision sereine et qualitative.

« Pour prendre soin de ses clients, NCT a fait le choix de perfectionner ses outils en créant avec Emotic une solution capable de faciliter la compréhension des besoins clients, optimiser le traitement des données et aider l'utilisateur à se projeter dans son projet. En partageant les mêmes valeurs basées sur l'importance de l'expérience utilisateur pour un projet, nous avons réussi à créer une Salle Immersive et Interactive connectée qui impacte l'engagement et la performance des collaborateurs tout en stimulant la productivité et les résultats concrets. »

Michaël Thoby

Président-fondateur, Emotic

DATA SCIENCE
NCT & VELTYS

Pour toujours mieux servir les interêts de ses clients et offrir les meilleures solutions possible, NCT collabore avec un partenaire dans le domaine du data-mining spécialisé dans l'analyse, la valorisation et la prévision du marché immobilier tertiaire. Ce partenariat permet de développer un nouvel outil d'aide à la décision afin d'analyser l'évolution du marché en combinant expertise immobilière et big data afin d'affiner les stratégies immobilières pour toute typologie de client.

« Nous avons collaboré avec les équipes Marketing, Etudes et BI de NCT pour monter un projet data innovant. NCT a su mobiliser une équipe multidisciplinaire pour maximiser les synergies data, statistiques et métiers. Ils ont travaillé avec efficacité, agilité et enthousiasme, ce qui a permis au projet d'aboutir en un temps record et d'avoir des applications opérationnelles immédiates ! »

Violette Nahmias, Directrice de Veltys

L'ALLIANCE DES EXPERTS **MÉTIER, MARKETING, DATA** ET **ÉTUDES**

Afin d'anticiper les enjeux et les besoins de demain d'un marché aussi complexe et opaque que l'immobilier tertiaire, les départements Marketing, Data Études et Recherches décryptent quotidiennement les tendances, les innovations et les nouveaux leviers de commercialisation.

Analyser les marchés et leurs spécificités, déchiffrer les innovations disruptives, les évolutions de l'économie collaborative, échanger avec les experts et partenaires, tester et créer des solutions et services favorisant la connaissance client : les experts marketing et data sont intimements liés aux réflexions stratégiques des consultants, et oeuvrent conjointement pour offrir les meilleures solutions pour les clients de NCT.

ZOOM SUR LE **POINT MARCHÉ 2020**

« Malgré la situation de crise sanitaire exceptionnelle que nous connaissons, le brouillard se dissipe. Au fil des siècles les crises ont contribué à accélerer le passage d'un paradigme à un autre. Chaque domaine a dû se réinventer, accélérant les transformations déjà à l'oeuvre. La transformation numérique par les entreprises aura gagné 5 ans en l'espace de deux mois. Les changements dans les organisations et les modes de travail poussent les entreprises à repenser les usages alors que d'autres en profiteront pour rationnaliser leurs m². Autre avancement : la nécéssaire transition énergétique n'en est plus à l'étape de la seule prise de conscience. L'immobilier se prouve alors comme valeur refuge. Les investisseurs sécurisent leurs acquisitions en ciblant de plus en plus les actifs «prime». Bien sûr, on ne peut pas voir l'immobilier que par le prisme du «prime» ; des milliers de m² obsolètes, dont la vacance s'envole, doivent se transformer. L'immobilier est une matière vivante ! » **Céline Cotasson-Fauvet**, *Directrice Data, Études et Recherche*

Le département Data, Études et Recherches agrège, transforme et traduit un grand nombre de données statistiques économiques et immobilières pour préparer les collaborateurs de NCT à servir au mieux ses clients.
Tout au long de l'année des données sont récoltées et analysées afin de publier des points réguliers :

- Marché des bureaux en Île-de-France
- Marché des locaux d'activités
- Marché des investissements
- Point Marché annuel
- Questionnaires d'enquête

C'est une synthèse de l'activité sur les différents marchés de l'immobilier tertiaire et un état des lieux des grandes tendances observées à travers des interviews d'experts du secteur. Analyser et comprendre l'année écoulée pour prévoir et anticiper l'année à venir.

8 IMPLANTATIONS SUR LE TERRITOIRE

CONTACTS PRESSE NCT

Chloé Amintaheri – Directrice Marketing /
+ 33(0) 1 56 88 55 22 – CAMINTAHERI@nexity.fr

Laure Tubiana – Directrice Communication Presse /
+ 33 (0)6 63 85 30 56 - laure.tubiana@agencepremiere.com

Margaux Bouchaib – Relations Presse /
+33 (0) 7 60 60 16 69 – margaux.bouchaib@agencepremiere.com