

Jean-Laurent de La Prade

Directeur général adjoint, en charge des régions
BNP Paribas Real Estate Transaction France



A fond dans les régions

Depuis sept ans à la tête des régions, Jean-Laurent de La Prade, fidèle depuis 31 ans à la société de conseil (Auguste-Thouard, puis Atisreal et, aujourd'hui, BNP Paribas Real Estate), peut faire valoir de beaux résultats.

Sur les neuf premiers mois de l'année, ses équipes ont bouclé, en locatif bureaux, 550 transactions pour un volume de 300 000 m², soit une part de marché de 26 % en volume dans les six plus grandes métropoles régionales ; en locatif activités, 200 transactions pour un volume de 280 000 m², traduisant une hausse de 23 % par rapport à 2018, et à l'investissement, 56 transactions (dont 14 Vefa sur les 40 bouclées en régions), pour un volume de 800 millions d'euros, avec une perspective sur l'année de 70 transactions pour un milliard d'euros. Au final, une hausse de 10 % de l'activité de ses équipes qui comptent, au total, 170 collaborateurs dans une vingtaine d'implantations. "Notre force repose sur notre maillage géographique, couplé aux synergies fortes mises en place avec la banque" dit-il, ajoutant : "nous tirons les fruits d'une présence continue et historique en régions". Quant au dévelop-

pement, ce fan de conduite moto sportive (une Ducati Diavel) explique : "comme en Formule 1, nous sommes dans les réglages". Au programme : "développement des métiers du conseil et renforcement des équipes de consultants dans les grandes métropoles régionales". Sa recette : "être exemplaire, donner le meilleur de moi-même et être toujours sur le pont". Traduction : "une attention particulière au management" avec une réunion annuelle des managers pour présenter la "feuille de route" ; des déplacements réguliers dans les implantations (une cinquantaine par an) avec, à chaque fois, un tour du marché, un déjeuner avec l'équipe et un "point business". Et lorsqu'il est à Paris, le directeur se consacre à "initier du business". Là encore, traduction : à fin novembre, 110 rendez-vous clients, promoteurs, investisseurs ou grands utilisateurs et, à chaque fois, un compte rendu aux équipes. On imagine facilement que, pour se détendre, ce voyageur impénitent (la Patagonie, dernièrement), passionné de "street art", aime à parcourir les "green" ou les balades en forêt.

Thierry Mouthiez