

MAUD BAILLY

Directrice générale – Sofitel, Legend, MGallery & Emblems – Accor



EMMANUEL PAIN

Hospitalité à la française

Sofitel fête cette année les soixante ans de son premier hôtel sous la marque du groupe aujourd’hui présent dans une quarantaine de pays. Sa directrice générale veut « restaurer la touche française, sans arrogance, sans leçon à donner, celle qui plaît aux clients et aux investisseurs ». Partout dans le monde.

Maud Bailly a rejoint le groupe Accor en 2017. Dix ans auparavant, elle intégrait Bercy et l’Inspection générale des Finances, après Normale Sup (lettres modernes), ScPo Paris et l’Ena. Dix années seulement pour mener des audits stratégiques pour la Banque Mondiale et le FMI, devenir « la cheffe » de la gare SNCF Montparnasse, puis très vite la directrice des trains de la société nationale, enfin entrer au cabinet du Premier ministre Manuel Valls comme chef du pôle économique et digital. Le digital, justement, qui lui vaut de quitter le public pour le comité exécutif du groupe Accor, en charge... du digital, des systèmes d’information, des ventes et de l’expérience client. « L’hospitalité est un des secteurs les plus disruptés par internet, 40 % des transactions s’y concluent déjà ; s’y ajoute la révolution du « booking » et du paiement en ligne ! ».

Depuis janvier 2023, Maud Bailly a rejoint le comité exécutif de la division luxe et lifestyle d’Accor, après qu’elle ait été nommée directrice générale de Sofitel et des marques Sofitel Legend, « un petit bout de France partout dans le monde », Mgallery, « une anti chaîne de 13 000 chambres sur cinq continents, dans des propriétés qui racontent chacune une histoire singulière » et Emblems, « une collection qui devrait atteindre 60 établissements en 2030 ».

Maud Bailly l’ubiquiste est partout à la fois, parcourt le monde pour inaugurer ou pour fermer ce qui ne correspond plus aux nouveaux standards, « pour promouvoir, avant tout et partout, l’intelligence multiple, celle qui rend fières nos marques et nos équipes, et permet d’accélérer ». Un style bien à elle. Plus coach qu’inspectrice.

« Allez voir le Domaine Reine Margot qu’on vient d’ouvrir sur les hauteurs d’Issy-les-Moulineaux ! ». Avec ses 83 chambres et suites, leur vue sur la Tour Eiffel, un domaine remodelé par Jean-Michel Wilmotte qu’elle nous invite à visiter. Un domaine comme un emblème...

 BRICE LEFRANC

GEORGES ROCCHIETTA

Président – Atland



XAVIER GRANET

Sportif !

Originaire de Nice, Georges Rocchietta y revient volontiers, mais il en est parti dès ses études pour l'ISG, puis l'Essec. Il démarre chez les Nouveaux Constructeurs, puis participe à la création de Park Promotion. A la suite de son rachat par Kaufman & Broad, il en reste directeur général, puis se lance dans la création d'Atland. Cette entreprise multi-métiers à objectif de création de valeur se développe par croissance organique et externe, rachète les SCPI Voisin, Financière Rive Gauche, Fundimo et les Maisons de Marianne.

S'il reconnaît avoir eu de la chance et su enjamber les crises, Georges Rocchietta cherche à « anticiper l'évolution du marché et à détecter les signaux faibles ». Quand la hausse des taux provoque une baisse des valeurs et met la détention d'actifs sous pression et que l'impératif de décarbonation pèse sur les constructions, il décide en 2020 de sortir du métier de foncière car « on ne décarbonera pas avec 15 % de TRI ».

Pour savoir piloter en temps de crise, son plan stratégique présenté en mars 2023 comporte des nouveaux projets en hôtellerie et en santé. Il sort du secteur foncière et renforce celui de l'épargne. Résultat, il continue la collecte (120 millions d'euros

en quatre mois début 2024) et gagne des parts de marché. Point de retraits de parts de SCPI. Les clients (55 000) sont principalement des particuliers. Trouver un équilibre entre clients professionnels et particuliers, entre court et long terme, s'adapter, c'est dans la nature de cet entrepreneur optimiste.

Par attachement à la terre, Georges Rocchietta a choisi le nom d'Atland et estime que la crise va conduire à retrouver le goût du terrain, un peu perdu. Avec 250 personnes, dont 50 en régions, Atland gère 4,5 milliards d'euros d'actifs et lance des implantations en Espagne et aux Pays-Bas.

Notre nommé est présent dans plusieurs institutions, de la FPI (Fédération des Promoteurs Immobiliers) à l'Aspim en passant par la FEI (Fédération des Entreprises Immobilières). Via un fonds de dotation, Atland, mécène, a financé la rénovation de sculptures dans le Jardin des Tuileries.

Lecteur de « L'Equipe », Georges Rocchietta apprécie tennis, ski et sport automobile, et avec Atland, il accompagne des sportifs et espère les mener jusqu'aux JO de Paris. Il accueille volontiers des jeunes en stages pour leur faire découvrir le métier. 2024 sera l'année de ses soixante ans, mais il se sent aussi jeune qu'à son arrivée à Paris !

✎ BERTRAND DESJUZEUR

JEAN-MARIE TRITANT

Directeur général – Unibail-Rodamco-Westfield



DR

Essai transformé

L'humeur est de nouveau au beau fixe pour le « board » d'Unibail-Rodamco-Westfield (URW), après un passage post-Covid particulièrement orageux pour le géant des centres commerciaux.

Dès le mois de février dernier, Jean-Marie Tritant s'en était ouvert à plusieurs organes de presse, annonçant même la distribution de dividendes aux actionnaires : « 2,5 euros par action payés en numéraires ! ». De quoi redonner du baume au cœur à ce passionné de rugby, pour qui la force du collectif peut faire plier n'importe quel obstacle, à l'image du pack avant d'un XV faisant reculer l'adversaire à force de bourrades successives. Ici, les poids lourds aux épaules charpentées et aux oreilles en forme de choux fleurs de l'équipe d'en face ont pris la forme de concepts macroéconomiques éthérés, loin du prosaïsme terrien du « noble sport » : désertion de la fréquentation des centres commerciaux, dette conséquente, perte d'argent... Il a fallu patienter, mettre sur pieds un plan de relance et faire la sourde oreille aux mauvaises langues qui avaient eu tôt fait d'enterrer pour de bon les centres commerciaux. Résultat : une dette qui est repassée sous la barre des

20 milliards d'euros cette année, avec un désendettement du groupe de 4,3 milliards, un excédent brut d'exploitation à périmètre constant similaire à celui de la période avant-Covid (2019), une croissance de 6,4 % du chiffre d'affaires des commerçants (+7,4 % pour le seul marché français), +5 % pour la fréquentation des sites. Le marché américain, en revanche, est toujours à la traîne, réorientant la stratégie générale du groupe URW : « nous procédons à une réduction de notre exposition financière aux Etats-Unis, concrètement en nous séparant de certains actifs (2 milliards de dollars d'actifs vendus en deux ans outre-Atlantique), alors même que nous avons adopté une stratégie de rotation et d'arbitrage pour le marché européen » explique Jean-Marie Tritant. Au rang des futurs projets figurent une « grosse opération » à Hambourg (Allemagne) en 2024 et un partenariat avec Toca, « leader mondial de l'expérience footballistique fondée sur la technologie », en vue de développer des lieux de divertissement et de restauration autour du football à Londres et à Paris en 2025. Du rugby au football, il n'y a qu'un pas...

 ANTHONY DENAY

SERGE WEINBERG

Président – Weinberg Capital Partners



D.R.

Vive l'économie réelle !

Sous-préfet à 25 ans à la sortie de l'Ena en 1976, chef de cabinet du ministre du Budget Laurent Fabius en 1981, Serge Weinberg fait le choix de l'entreprise dès 1982. Et de l'immobilier en 2005.

Dès 1982, en effet, les entreprises l'appellent et ne cesseront plus. Dans l'ordre, FR3, Havas Tourisme, la Banque Pallas, la Compagnie Française de l'Afrique Occidentale, Rexel ; les deux dernières ayant été acquises par Pinault-Printemps-La Redoute (devenue Kering), groupe qu'il présidera pendant dix ans. Il mènera la féroce bagarre pour l'acquisition de l'italienne Gucci, sans perdre jamais ni son flegme « so british » ni son élégance « Savile Row tayloré ». En 2005, il a 50 ans et quelques, et crée Weinberg Capital Partners. Un fonds à son nom et avec deux métiers : LBO et immobilier. « J'aime l'immobilier, son caractère rationnel. Dans la distribution, chez PPR, j'ai appris les lieux, les flux dans la ville, l'économie réelle ».

En 2007, il crée Weinberg Real Estate Partners, cible immeubles à rénover, situations locatives complexes, acquisitions de portefeuilles, et embauche une solide

équipe. Ce qui lui permet d'assurer parallèlement la présidence non exécutive de Sanofi, troisième pharmacien mondial, de 2010 à 2023.

WCP intervient beaucoup dans le QCA parisien, le quartier central des affaires et son immédiate périphérie. « La décote actuelle ne durera pas ». Il en est sûr et n'attend pas : en juin 2023, il acquiert en joint-venture avec Henderson Park les 18 500 m² de bureaux du 49, avenue Georges Pompidou, à Levallois-Perret ; en mars dernier, ce sera l'acquisition, en Vefa, auprès de Diderot RE, d'une plateforme logistique dans les Yvelines ; et, parmi une dizaine d'autres opérations, celle qui a peut-être fait le plus de bruit, le rachat à la copro AXA/CDC et le réaménagement des 45 000 m² du pilier nord de l'Arche de La Défense.

Rappelons qu'en 2007 et 2008, l'entrepreneur qu'il est devenu, aussi discret qu'il est sollicité, fût un membre très influent de la Commission Attali « Pour la libération de la croissance française ». Un intitulé qu'on pourrait croire la profession de foi de Serge Weinberg soi-même.

 BRICE LEFRANC