



« Nous avons lancé JBD Expertise pour créer une offre n'existant pas sur le marché »

Jean-Baptiste Rérolle, Président de JBD Expertise

Interview parue dans Business Immo le 25/11/2016

Après avoir officié chez Argan, Nexity et Gefco, Jean-Baptiste Rérolle a lancé en juillet 2015 sa propre entreprise, JBD Expertise, et propose aux utilisateurs et aux investisseurs un service de développement immobilier logistique externalisé.



Business Immo : En quoi consiste l'offre de JBD Expertise ?

Jean-Baptiste Rérolle : Nous proposons à nos clients de mettre à leur disposition, le temps d'un projet, une compétence en développement immobilier logistique permettant de capter la valeur générée par une opération, valeur qui se partage habituellement entre l'aménageur, le vendeur du terrain, le constructeur, l'utilisateur, l'investisseur et le promoteur. Nos compétences sont horizontales, depuis l'urbanisation d'un foncier jusqu'à l'exploitation, et verticales, c'est-à-dire juridiques, techniques, administratives et réglementaires. Nos clients sont des utilisateurs qui ont des besoins d'entrepôts ou des investisseurs qui souhaitent développer pour leur propre compte mais qui n'ont pas la capacité de développer en interne. Si notre client souhaite développer son entrepôt sans en prendre la responsabilité, nous agissons pour son compte et choisissons le site, sécurisons le terrain (techniquement, administrativement, etc.), montons le projet administrativement, contractuellement et techniquement, réalisons l'opération et préparons le démarrage de l'exploitation. Si notre client préfère garder la responsabilité du projet, nous nous positionnons alors en tant que conseil, pour lui permettre d'acquérir une expérience de développement et de développer demain ses entrepôts de manière autonome.


BI : Pourquoi avoir décidé de lancer une nouvelle entreprise ?

JBR : Nous avons lancé JBD Expertise pour créer une offre n'existant pas sur le marché. Dans mon parcours, j'ai créé plus de 80 entrepôts en tant qu'utilisateur, promoteur puis en tant qu'investisseur en dirigeant le développement d'une foncière. Cette expertise du développement sous toutes ses formes m'a donné envie de lancer cette offre inédite. La conjoncture est aujourd'hui favorable à cette offre. D'abord, nous sommes dans une phase où les utilisateurs ont tendance à développer eux-mêmes leur patrimoine, notamment en raison de taux d'emprunts très faibles. Par ailleurs, beaucoup

de foncières institutionnelles, par exemple des assureurs ou des fonds de pension, ont une appétence forte pour l'immobilier. Les prix étant très élevés compte tenu des taux de rendement bas, ces investisseurs ont intérêt à développer eux-mêmes leurs entrepôts pour avoir accès à un coût de revient bien inférieur aux prix d'acquisition, et ainsi générer de la valeur. Pour cela, il leur faut acquérir dès aujourd'hui la faculté de développer eux-mêmes leurs entrepôts. C'est ce que leur offre JBD Expertise.

BI : Quel est votre track record depuis le lancement de l'entreprise ?

JBR : Le démarrage réussi de l'entreprise nous a menés à recruter dès la première année. Nous sommes aujourd'hui une équipe de cinq personnes réalisant 11 projets à différents stades d'avancement, pour 2/3 d'utilisateurs et 1/3 d'investisseurs. Nous clôturerons pour notre premier exercice un chiffre d'affaires de 800k€. Nous visons à terme un volume annuel de 1 M€. Cet objectif devrait être dépassé dès l'année prochaine. Notre but est de continuer à grandir en maintenant une qualité de service irréprochable et, à terme, accroître la part d'utilisateurs parmi nos clients.

 **Auteur**



Luc-Etienne Rouillard Lafond

Journaliste - Business Immo

Auteur(e) de **74** articles