

Gabriel ARDANT

CEO – Pépites

Parcours professionnel

2020 – création de Pépites, structure de conseil dont la vocation est d’accompagner les entrepreneurs et les associations dans leurs enjeux de valorisation immobilière d’exploitation mais aussi patrimoniale.

2020-2016 – JCDecaux Holding – Directeur du pôle Immobilier d’exploitation et de placement

2016-2011 – Indosuez – Directeur du conseil investissement immobilier

2010-2006 – Groupama Immobilier – Directeur adjoint gestion et valorisation

2005-2004 – Hammerson – Directeur commercialisation bureaux

2003-1999 – Gécina – Responsable commercial

1999-1991 – BNP Paribas Real Estate– Consultant immobilier

Ma vision du métier de Directeur Immobilier

Le Directeur Immobilier a un rôle stratégique dans la création de valeur d’une société. Cette stratégie, en collaboration intelligente avec le RH et la direction financière doit proposer des politiques pour optimiser les coûts en tenant compte de données qui peuvent s’avérer contradictoires :

- le bien-être de salariés ;
- la qualité des services et des espaces ;
- l’optimisation des postes de travail ;
- la souplesse d’utilisation des locaux ;
- l’intégration des critères RSE ;
- la sensibilisation à une utilisation des bureaux plus vertueuse.

Il doit pouvoir s’adapter rapidement aux besoins exprimer et en même temps s’inscrire dans le temps long.

Ma vision du rôle que doit jouer l’ADI

L’ADI doit :

- d’une part continuer à aider les directeurs immobiliers à se sortir d’une vision basique de centre de coût vers une prestation de service au service de la préférence de l’entreprise, du bien-être de ses salariées, dans le respect de notre environnement ;
- d’autre part continuer à développer notre lobbying auprès de nos partenaires investisseurs institutionnelles, brookers et services publiques pour plus de transparence, moins de lourdeurs administratives afin de renforcer l’efficacité de nos stratégies.

Mon engagement actuel et à venir au sein de l’ADI

Très présent dans nos diverses activités, j’ai été plutôt consommateur. Mais maintenant que je développe mon projet entrepreneurial, je maîtrise plus mon emploi du temps et souhaite m’invertir plus à l’ADI.

Par nature tourné vers l’échange et l’enrichissement mutuel, mon parcours dans des structures de premiers plans très différentes : brooker, investisseurs institutionnels et family office m’a donné une vision à 360° de la fonction immobilière. Je souhaite utiliser cette expérience pour proposer de challenger nos prestataires sur les informations qu’ils nous délivrent et les formations qu’ils pourraient nous dispenser.