

ACTEURS IMMOBILIERS

Ils inventent les plates-formes de demain



Le 15 mai dernier, *Supply Chain Magazine* a invité les principaux acteurs de l'immobilier logistique à débattre autour du thème du « Véritable coût d'une plate-forme logistique ».

Vaut-il mieux louer ou acheter ?

S'implanter ou non dans un parc ?

Est-il coûteux d'opter pour un entrepôt HQE ?

Autant de questions dont les réponses ont montré la capacité de ces acteurs à apporter de réelles solutions novatrices à leurs clients à des coûts maîtrisés : création de parcs mutualisant infrastructures et services, charte développement durable pour les plates-formes, réhabilitation de sites anciens, etc.

Sans oublier la volonté farouche de convaincre les collectivités locales encore réticentes d'accepter l'implantation de sites d'entrepôt créateurs des emplois de demain...

30 000

personnes

...un seul

objectif

Partout en Europe, les collaborateurs de Wincanton, leader en solutions logistiques, partagent les mêmes valeurs d'innovation et d'excellence opérationnelle. Orientés vers une écoute approfondie du client, ils interviennent quotidiennement sur l'ensemble de la Supply Chain et conçoivent des solutions qui permettent aux entreprises de se recentrer sur leur cœur de métier.





C'est dans une ambiance particulièrement détendue et bon enfant que se sont déroulés les échanges entre les invités du secteur de l'immobilier

logistique représentant ABCD, Afilog, CB Richard Ellis, Concerto Développement, Gazeley, GSE, King Sturge, Entrepôt On Line, Macquarie Goodman et Prologis (ceux d'AMB, DTZ et Sogaris n'ayant pu être présents). Jean-Philippe Guillaume, Directeur des rédactions de *Supply Chain Magazine* a lancé le débat par cette première question : « En tant que prestataire logistique, distributeur ou industriel, vaut-il mieux aujourd'hui louer ou acheter ? »

Des coûts locatifs hyper compétitifs

« Les coûts d'acquisition sont un peu moins chers mais pour des durées d'engagement infiniment longues, répond Laurent Sabatucci, Président d'EOL. Et compte tenu de la qualité des immeubles et de la baisse des taux de rendements exigés par les investisseurs, la location n'a jamais été aussi compétitive. » Ce constat est

partagé par Didier Malherbe, DGA de CB Richard Ellis qui ajoute que « dans un contexte de linéarité impressionnante des loyers sur les 15/20 dernières années, les professionnels s'orientent massivement vers les solutions locatives qui répondent à leur besoin de flexibilité, compte tenu de la durée des contrats, et à leur volonté de se recentrer sur leur cœur de métier. Et de poursuivre : Certains logisticiens très malins s'y prennent même en deux temps : ils font d'abord construire, achètent et se louent puis revendent à un taux de capitalisation de 6 ou 6,25 %. » Il nuance toutefois son propos en avançant que les PME, elles, préfèrent en général acheter. « Les grands groupes aussi, renchérit Régis Gluzman, Directeur commercial de Concerto Développement. C'est un phénomène nouveau depuis un à trois ans : des opérateurs, plutôt dans la grande distribution, se positionnent sur des sites multimodaux. Ils achètent le foncier et mettent en concurrence sur la construction, tout en restant propriétaires. » Il enregistre en effet un grand nombre d'opérations effectuées en compte propre dans le nord de la France.

Une industrialisation de la logistique

« Nous sommes tous d'accord, résume Patrick Canac, DG délégué d'ABCD. Il y a 15 ans, tout le monde achetait et construisait son entrepôt, faute d'investisseurs. Depuis, plusieurs millions de m² ont été construits grâce aux investisseurs, ce qui répond aux besoins locatifs des prestataires logistiques, qui n'auraient d'ailleurs pas pu le financer eux-mêmes. A présent, c'est la stratégie financière de celui qui déclenche l'opération qui est décisive. » Ainsi, de grands distributeurs comme Auchan, Système U ou Les Mousquetaires auraient une politique plutôt patrimoniale, certains franchisés se constituant un « capital retraite ». Brossant un tableau d'ensemble, Jean-Claude Bossez, Président



Didier Malherbe,
Directeur général adjoint
CB Richard Ellis, groupe de conseil
en immobilier d'entreprise



Jean-Claude Bossez,
Président d'Afilog

PRESENTATION DES PARTICIPANTS



Louis d'Arexy, Consultant chez King Sturge, société anglaise de conseil en immobilier d'entreprise. Elle emploie 3.500 personnes dans le monde, 2.000 en Europe et 50 en France. « *Notre spécialisation en logistique en Angleterre est ce qui a fait notre force et nous essayons de remettre ce créneau en France depuis un an. Nous avons un bureau à Paris, un à Noisy Le Grand et un à Marseille et sommes en train de créer des bureaux en région.* »



Jean-Claude Bossez, Président d'Afilog depuis un an et demi. Association regroupant une soixantaine de membres dont des promoteurs, des constructeurs, des investisseurs ainsi que quelques chargeurs et donneurs d'ordres (l'objectif en 2007 étant de renforcer le nombre de ces derniers). Afilog travaille sur trois axes : la sécurité, le développement durable et la réglementation, plus la formation dans le domaine de la logistique, depuis cette année. « *Dans le privé, je suis aussi Président de Vectrane, [société foncière qui intervient dans le secteur de l'immobilier d'entreprise et de loisir], groupe qui a regagné les Caisses d'Epargne et qui a une volonté logistique marquée dans le cadre de son développement.* »



Caroline Ceccaldi, Directrice Afilog (voir ci-dessus)



Laurens Boumédine, Responsable du développement chez GSE, représentant Michel Hughes, DG. GSE est un contractant général implanté dans 17 pays et comptant 300 collaborateurs pour un C.A. de 500 M€. Il assure l'ingénierie et la réalisation clef en main (i.e. à délai et prix garantis) de plates-formes logistiques et de bâtiments industriels. « *Aujourd'hui, l'immobilier logistique est essentiellement locatif. Notre souci est de nous rapprocher des grands investisseurs institutionnels et d'essayer de participer à des montages financiers et juridiques un peu plus sophistiqués pour apporter à nos clients un autre service que l'ingénierie en bâtiment.* »



Patrick Canac, DG délégué chez ABCD. « *Créée début 2006 dans le cadre du groupe Affine, ABCD est une émanation d'ingénieurs qui ont une assez longue expérience de l'immobilier d'entreprise et ont voulu constituer une équipe de Partners. Le but étant d'offrir un service de réalisation clef en main en créant une société à taille humaine pour avoir un contact direct et efficace avec le client, en étant présent jusqu'à la maintenance du bâtiment et en assurant le meilleur SAV, tout en s'inscrivant dans une démarche de développement durable (en termes de conception, de réalisation des bâtiments, de relation entre la maîtrise d'œuvre, la maîtrise d'ouvrage et le transporteur, etc.)* » ABCD emploie une trentaine de personnes en France, Espagne et Allemagne. Elle a réalisé un C.A. de 30 M€ en 2006 qui devrait s'élever à 120 M€ en 2007. Elle a environ 500.000 m² de bâtiments logistiques en chantier.



Régis Gluzman, Directeur commercial Concerto Développement, structure de promotion en immobilier logistique affiliée comme ABCD au groupe Affine, société foncière cotée à la bourse de Paris dont le métier est d'acquérir de l'immobilier. Affine est présente en France, au Benelux et en Allemagne. Elle a un actif de 1,2 Md€. Concerto Développement est une structure à taille humaine d'une douzaine de collaborateurs dont la force est la réactivité et la proximité client. « *Nous essayons de respecter nos engagements et nous engageons dans la démarche HQE. Nous avons trois métiers : le développement de parcs logistiques en blanc, clef en main et la restructuration lourde de bâtiments.* » En 2007, Concerto va développer 250.000 m² (contre 70.000 m² en 2004). Présent en Espagne et en Belgique, il devrait s'implanter au second semestre en Roumanie et certainement en Bulgarie.



Jean-François Mounic, Directeur du développement de la logistique européenne chez Macquarie Goodman

d'Afilog, rappelle quelques chiffres : « *En 2006, 25 Md€ ont été investis dans l'immobilier d'entreprise, dont 8 % (soit 1,8 Md€) en logistique, ce qui est sans précédent. 60 % de ces 1,8 Md€ concernent des externalisations, les 40 % restants correspondant pour moitié à de la promotion et pour l'autre moitié, à des achats de seconde main. Et de conclure : Il existe encore une grande diversité dans la répartition achat/location, mais un processus d'externalisation quand même très fort commence à s'opérer. On assiste à une industrialisation de la logistique avec une location très compétitive, à des loyers de 40/ 45 €/m², et souple, avec des contrats très courts (de 2 à 3 ans).* »

Un afflux de capitaux

« *Comment se fait-il que les prix locatifs soient si bas alors que le marché est porteur ?* », s'enquiert Jean-Philippe Guillaume. Pour Tina Paillet, Directrice du développement de Gazeley, de nouveaux investis-



Jean-Louis Lazuech,
Directeur du développement
Europe du Sud de Prologis

seurs internationaux sont arrivés sur le marché depuis un à deux ans. « Ils comparent ce que valent les marchés en France, Espagne, Italie, Allemagne et Angleterre. La France est idéalement placée sur le plan géographique vis-à-vis d'une logistique européenne. Le foncier et le locatif n'y sont pas chers. Ces investisseurs pensent donc que les prix vont rattraper un jour ceux de leurs voisins » et investissent massivement pour prendre pied sur ce marché prometteur. Didier Malherbe pointe du doigt les taux de capitalisation figés et la forte concurrence. « Le jour où les taux de capitalisation vont remonter à 8, fabriquer des bâtiments de cette nature et avec ce degré de prestation pour des loyers de 48 à 52 € ne sera plus soutenable, prévient-il. Par ailleurs, la concurrence risque à court terme de jouer en faveur de la province, au détriment de la région parisienne, et plus loin, en faveur des Pays de l'Est ». Et Laurent Sabatucci de s'amuser : « Trouver du foncier en

Jean-Louis Lazuech, Directeur du développement Europe du Sud de Prologis. « Nous avons un seul métier : nous essayons de mettre en réseau sur les principaux marchés français, européens, mondiaux, des solutions immobilières destinées aux grands acteurs de la logistique. Notre offre se décline sous la forme d'un seul produit : le concept de parc. Autre singularité : une stratégie essentiellement patrimoniale qui explique quelques chiffres : 3 millions de m² de gestion en France, 7 en Europe et 40 dans le monde. Nous avons un réseau de clients fidèles que nous parvenons à animer et à qui nous offrons de la flexibilité. Mon rôle est de rechercher des potentialités, d'intégrer des concepts de parcs logistiques dans les environnements, ce qui est de plus en plus difficile, de construire ces parcs et d'en assumer la responsabilité jusqu'au premier locataire ».



Didier Malherbe, Directeur général adjoint CB Richard Ellis, groupe de conseil en immobilier d'entreprise. CBRE a 20.000 collaborateurs dans le monde, dont 620 en France qui travaillent sur les transactions, l'expertise, la gestion, etc. « Je dirige depuis 2007 la ligne industrielle et logistique composée de 40 personnes incluant des grands comptes logistique transversale dont la vocation est de s'étoffer en France et en Europe. Nous accompagnons les clients investisseurs comme utilisateurs qui souhaitent s'implanter en Europe de l'Est ou ailleurs ».



Jean-François Mounic, Directeur du développement de la logistique européenne chez Macquarie Goodman. « Issu du monde de la logistique, j'ai rejoint le groupe il y a deux mois ». Ce groupe d'origine australienne compte 25 personnes en France originaires de Macquarie Goodman, Euripro, Arlington et A-Reit. Cette structure est en train de se consolider.



Tina Paillet, Directrice du développement chez Gazeley, filiale du groupe Wal-Mart « où la culture du suivi des coûts est poussée ». Il y a quatre ans, Gazeley a commencé par 10.000 m² à Fos Distriport. Aujourd'hui, il développe 200.000 à 250.000 m² par an. « Nous sommes promoteur/ investisseur dans des plates-formes avec un certain nombre d'initiatives éco-environnementales intégrées dès la conception ou ajoutées. Nous travaillons sur la Charte de développement durable avec Afilog ». Si Wal-Mart n'a pas volontairement acquis Gazeley, il a décidé de le garder comme acteur amont et s'appuie sur lui pour ses implantations en Chine, au Mexique (2006) et en Inde (2007). « Chacun de nos projets passe devant la commission d'investissement de Wal-Mart et est personnellement examiné par son CEO, Lee Scott. Cette réelle proximité avec Wal-Mart n'est pas un problème vis-à-vis des autres distributeurs car ils apprécient de bénéficier de l'expérience acquise avec le N°1 mondial ».



Laurent Sabatucci, Président d'Entrepôt On Line, société de conseil en immobilier industriel et logistique de 35 personnes, en croissance de 30 % depuis sa création, il y a 7 ans. « En 2000, il n'existait pas de société spécialisée dans les plates-formes logistiques sur le plan technique, notamment au niveau des installations classées et de la construction des bâtiments. Nous avons eu l'idée de créer un portail Internet pour communiquer sur ces produits et donner de la visibilité sur ce marché (par la mise en ligne des prix pratiqués par zone, encore difficiles à obtenir à l'époque) ». Aujourd'hui, EOL gère entre 150.000 et 350.000 m² de bâtiments de plus de 10.000 m² en France, dont 35 à 40 % viennent d'Internet. Le site voit passer 30.000 visiteurs uniques par mois et EOL couvre la France, le Benelux et l'Espagne. « Internet est un vecteur intéressant pour initier les contacts et permet à nombre de nos clients de se faire une idée du marché, quitte ensuite à travailler avec d'autres brokers, qui sont eux-mêmes également utilisateurs du site ».





France à 15/35 €, c'est sans problème. D'ailleurs, même s'il n'y a pas de terrain, l'élu local a tellement envie de voir s'implanter l'entreprise qu'il en crée ! »

Un réajustement d'ici deux ans

Prenant l'exemple de l'Espagne dont le prix au m² de terrain avoisine les 100/150 € alors que les loyers sont inférieurs à ceux pratiqués en France, Patrick Canac remarque que le prix du foncier et celui des loyers ne sont pas forcément liés. « *Quand il y a une*

vraie pénurie de foncier comme à Madrid ou à Barcelone, certains investisseurs contribuent à maintenir les loyers abordables avec des taux de capitalisation à 5/6 grand maximum », explique Tina Paillet. « Les financiers ont découvert il y a trois ans qu'il existait une activité rentable autre que le bureau dans l'immobilier, d'où l'accumulation d'une puissance financière, analyse Jean-Claude Bossez. Cette ère financière est confrontée à l'ère industrielle où les prix au flux sont âprement discutés dans le cadre d'une rationalisa-

tion. D'où des taux de capitalisation à 5 ou 6,5 % intenable et des loyers à 35/45 € insuffisants pour gagner sa vie. D'ici deux ans, on devrait revenir à des prix locatifs plus conformes à la réalité des coûts des produits. »

Opter pour un parc

« *Sur quels critères peut-on choisir de s'installer dans un parc logistique ?* », interroge l'animateur. Pour Tina Paillet de Gazeley, dont la création de parcs logistiques est le fer de lance depuis 18 ans, après s'être contentées de laisser les implantations s'éparpiller au gré des barycentres de chacun, les collectivités ont durci leurs positions. « *Les parcs s'intègrent plus facilement dans l'environnement parce qu'ils permettent de mutualiser les infrastructures (embranchement fer, port fluvial, échangeur...) et les services (gardienage, sécurité...).* Ils favorisent aussi le pooling des moyens de transport et limitent les retours à vide, ce qui améliore la rentabilité opérationnelle de l'entrepôt. Les parcs sont d'ailleurs de plus en plus performants en terme de R.O.I. opération-

Bon à savoir Produire de l'énergie sans frais

Il est possible de louer sa toiture à des sociétés spécialisées dans la production d'énergie durable. Elle se chargent d'apposer des panneaux ou une membrane photovoltaïque moyennant un bail de 20 ans, ce qui permet au client de produire de l'énergie sans surcoût ni pour lui, ni pour l'investisseur. « *Ce système existe déjà en Allemagne et en Espagne. La société paie un loyer de 1 à 1,5 € selon l'ensoleillement. C'est un marché très rentable* », déclare Tina Paillet. « *Contrairement aux panneaux, apposer une membrane d'étanchéité photovoltaïque n'entraîne pas de surcoût par rapport à la structure du bâtiment* », précise Régis Gluzman. « *A condition de la faire dès la construction* », ajoute Laurent Sabatucci. « *Nous généralisons ce type d'équipement sur nos trois projets du sud de la France* », révèle Jean-Louis Lazuech.



Caroline Ceccaldi,
Directrice Afilog

nel », estime Tina Paillet. Pour Jean-Louis Lazuech, Directeur du développement de Prologis, lui aussi aménageur privé, les parcs logistiques doivent non seulement apporter des réponses techniques (en termes d'accessibilités, de multi modalité, de synergies transport...) et de services (gestion de la sécurité, entretien des espaces verts, parking commun...), mais surtout de solutions de fidélisation des salariés (restaurant d'entreprise, banque, poste et même crèche). « Par rapport aux entrepôts isolés ou aux parcs de 400.000 m² qui n'ont pas de service de restauration à moins de 10 km, c'est un vrai plus », insiste-t-il. Patrick Canac va encore plus loin en estimant que les parcs « incarnent l'élévation du professionnalisme de l'ensemble des acteurs et sont l'image de marque d'une logistique plus mûre qui pourrait s'afficher sans complexe comme une nouvelle industrie en France d'ici 10 ans. »

Une logique de prix

« Si les parcs sont de vraies réponses pour les collectivités, pour 90 % des clients, ces arguments ne font pas mouche !, rétorque Laurent Sabatucci. Ils sont dans une logique de prix et ce qui compte pour eux, c'est d'être dans un pôle logistique, c'est-à-dire un endroit bien desservi d'où le camion ne repart pas à vide. Or, nous constatons que les prix les plus agressifs ne se trouvent pas dans les parcs, mais dans les entrepôts clef en main sur mesure, même lorsqu'on intègre la problématique des charges locatives. » Et pour lui, ce qui est fondamental dans un pôle, c'est d'avoir un aménagement cohérent. « Attention, prévient Régis Gluzman, si les projets de parcs peuvent séduire les élus, ils peuvent aussi faire peur en gelant des terrains qui pourraient servir à autre chose. »

Caroline Ceccaldi, Directrice d'Afilog, estime pour sa part que la cohabitation entre parcs et bâtiments isolés va persister dans la mesure où les parcs se situent sur un axe Lille-Paris-

Lyon-Marseille qui ne correspond pas forcément au barycentre des flux des chargeurs. Mais cette implantation des parcs pourrait évoluer...

L'usine du tertiaire

« Je pense que nous allons vers des zones dédiées à la diversité dans le domaine logistique, mais implantées sur des axes industriels, prévoit Jean-Claude Bossez. Les voies fluviales vont attirer de plus en plus de parcs industriels. De même, une fois reconfiguré dans 5 à 10 ans, le réseau ferré va de nouveau modifier les destinations. Nous allons plus vers un modèle anglais que de répartition. Et d'ajouter : le grand handicap que nous avons pour développer la logistique de demain est que les collectifs ne nous sont pas favorables. Nous allons devoir les fédérer pour créer les usines du tertiaire de demain qui vont fixer les emplois. » Afilog pense également que le développement du commerce en ligne va contribuer à ce que le citoyen appréhende mieux ce qu'est la problématique logistique. Souscrivant à la vision d'Afilog, Jean-Louis Lazuech estime que « la technicité de la logistique va imposer d'imaginer d'autres stratégies. Il va falloir arrêter de penser infrastructures routières/bassins de consommation et face à la pénurie de main d'œuvre, miser davantage sur la qualité de l'emploi. » La réhabilitation d'anciennes friches industrielles (expérience tentée à Poitiers sur un ancien site Michelin) fait partie selon lui de ces nouvelles solutions. Régis Gluzman y croit aussi : « L'intérêt des bâtiments anciens est d'être bien placés et à des prix très intéressants. Leur réhabilitation représente le tiers de notre activité et nous allons poursuivre. Nous entrons dans une ère plus qualitative ».

Amorcer le cercle vertueux

« Est-ce plus cher de construire des entrepôts HQE (Haute Qualité Environnementale) ? », demande Jean-Philippe Guillaume. ABCD et



Laurens Boumédine,
Responsable du développement
chez GSE



Laurent Sabatucci,
Président d'Entrepôt On Line

Gazeley partent tous deux du postulat que le développement durable ne doit pas coûter plus cher au client final. *« La citoyenneté ne va pas jusqu'au portefeuille »*, illustre joliment Tina Paillet. Ils considèrent qu'il faut initier le cercle vertueux, au risque sinon de l'attendre plus longtemps. *« Certaines mesures comme d'insérer l'entrepôt dans un environnement vert, d'utiliser certaines peintures... ne coûtent rien de plus. En revanche, isoler le bâtiment au-delà de ce qui est demandé, ajouter des panneaux photovoltaïques ou des éoliennes, etc. représente un surcoût que nous finançons en propre*, indique la Directrice du développement de Gazeley. *C'est un plus en terme d'image et nous faisons valoir les économies significatives réalisées sur la gestion de la plate-forme ainsi que les gains à la revente »*



Patrick Canac,
DG délégué chez ABCD

Et Patrick Canac de confirmer : *« Comme dans les démarches qualités d'il y a quelques années, 80 % de la démarche environnement durable ne coûte rien. C'est de l'intelligence supplémentaire dans la conception et le management du projet. Les 20 % restants étant certes un surcoût. »* Jean-Claude Bossez évalue à cinq ans la durée de la période d'amorçage de ce marché. *« Ensuite, le loyer se régularisera et les clients paieront le vrai prix. »*

Fort de son expérience passée chez les prestataires logistiques, Jean-François Mounic, Directeur du développement de la logistique Europe de Macquarie Goodman, fait remarquer qu'il va être difficile de valoriser des prestations après les avoir données. *« Offrir des prestations supérieures pour un prix équivalent est un peu surprenant »*, s'étonne-t-il, même s'il reconnaît qu'une répercussion totale du surcoût risquerait d'essuyer un refus des prestataires logistiques.



Régis Gluzman,
Directeur commercial
Concerto Développement



Tina Paillet,
Directrice du développement
chez Gazeley

Une charte Afilog

Pour Laurent Sabatucci, le développement durable *« tient plus de la posture que du coût. Je suis certain que des*

groupes qui ont nommé un Monsieur Développement durable sont prêts à payer 1 € à 1,5 € de plus pour dire qu'ils ont choisi une option récupération d'eau chaude ou panneaux solaires. » Il déplore néanmoins le manque de lisibilité des options offertes dans le cadre du développement durable. « On devrait faire comme pour les frigos, des classes A, B, C, D, E par



émanation de CO₂ et laisser le choix », suggère-t-il. De son côté, Jean-Louis Lazuech souligne que les gains tiennent aussi au comportement et à la manière appropriée d'utiliser les technologies nouvelles mises en place : « Nous proposons à nos clients des démarches pour faire vivre ces technologies. Par exemple, la gestion de l'eau requiert une maintenance de la pompe. » Conscient de l'importance d'établir un engagement des clients à maintenir le bâtiment « développement durable », Afilog travaille à l'élaboration d'une charte. « HQE est une démarche volontaire. L'idée de la charte est de créer un label, déclare Caroline Ceccaldi. Cette



Louis d'Arexy,
Consultant chez King Sturge

charte listera l'ensemble des actions possibles avec un chiffrage des coûts induits pour mieux arbitrer et mieux répercuter les coûts réels dans les prix. Elle comportera 3 volets : la conception, la construction et l'exploitation du bâtiment. Elle est prévue pour septembre 2007, la mise en place avec un organisme de certification est également en cours. »

Des clients plus ou moins impliqués

Côté clients, si certains intègrent des aspects développement durable à leurs cahiers des charges tel un logisticien mondial évoqué par Régis Gluzman, d'autres ne se sentent absolument pas concernés. « A Moissy Cramayel, les salariés de Lu se sont pris au jeu, indique Jean-Louis Lazuech. Il faut de l'adhésion derrière la technologie, sinon cela ne sert à rien. » Toujours prompt à donner le ton, quitte à revoir ses ambitions ensuite, le groupe Walmart a déclaré que d'ici 2012, tous ses bâtiments seraient entièrement autonomes en matière d'énergie. Cela a au moins le mérite de lancer clairement la démarche.

De plus en plus intelligents

A terme, Laurent Sabatucci se demande si la prépondérance des prestataires logistiques actuelle va perdurer. Il aimerait également savoir si le fait d'aller vers un modèle anglo-saxon avec quelques acteurs très consolidés va entraîner une massification des implantations. Pour Régis Gluzman, quatre tendances vont marquer le marché : « L'arrivée de prestataires énormes et très structurés qui sauront faire avec ou sans nous ; un phénomène de rattrapage dans les régions type Bordeaux ou Grand Ouest qui ont besoin de bâtiments aux normes ; l'explosion du marché de la messagerie, qui a encore un énorme retard et la montée en puissance de la multi modalité ». Et Patrick Canac de conclure : « La logistique va devenir le secteur industriel et par rapport à cela, les territoires sont de plus en plus hostiles. Entre les deux, nous allons devoir être de plus en plus intelligents, mais sans être payés plus chers ! » Intéressante perspective...

Propos recueillis par
Cathy Polge

