



Edito

Obazyne et ses juniors, une histoire de valeurs

Fin 2022, toute l'équipe d'Obazyne s'est réunie afin de dresser le bilan et partager un moment convivial dans la capitale catalane. L'occasion pour nous, juniors, de revenir sur les valeurs qui nous permettent d'être pleinement épanouis dans cette entreprise.



Juniors, c'est par ce terme que nous nous reconnaissons et nous identifions avec amusement. De jeunes collaborateurs avec plus ou moins d'expérience dans le domaine de l'immobilier mais qui rejoignent Obazyne sur un point fondamental : ses valeurs.

Depuis ses débuts Obazyne mise sur l'audace. Loin de se baser uniquement sur les compétences et les expériences de chacun, Johann MERCIER et Vincent BLACHOT ont su détecter en nous des valeurs humaines et un potentiel commun. L'état d'esprit du collaborateur prime. Cette vision de l'équipe permet de réunir des collaborateurs pour lesquels l'humain

est essentiel. La notion d'équilibre est un souci constant des dirigeants d'Obazyne : équilibre entre vie professionnelle et personnelle des collaborateurs mais aussi dans le fonctionnement de l'équipe. L'avis et la vision de tous sont étudiés dans le développement des projets. L'engagement est encouragé à tous les niveaux. Le modèle de fonctionnement d'Obazyne qui s'appuie sur des consultants aguerris qui nous poussent, nous conseillent et nous forment est pour nous une grande richesse. Une complémentarité réelle à notre envie d'apprendre et d'innover, avec pour ambition intime de reproduire ce schéma à notre tour.

Obazyne est une entreprise à part, qui repose sur une valeur simple : le respect de la parole donnée. Nous, les juniors, avons bien l'intention d'entretenir cette valeur et de la perpétuer dans le futur.

Bonne lecture
Fanny, Julien, Kevin, Maëlys

newsletter Mars 2023 | 1

Sommaire

Edito

Obazyne et ses juniors,
une histoire de valeurs 1

En ce moment

Obazyne : une stratégie
de développement
régional 2

Projet d'aménagement
de bureaux à
Châteaulin 2

Ils parlent de nous

Rencontre avec
Carole ROQUE,
dirigeante de RMD 3

Le pas de côté

Le Trail des Oufs :
courir, c'est mieux à 800
qu'en solo ! 4

SIÈGE SOCIAL Bureau Sud
13 allée de Lasplanes
31770 Colomiers

Bureau Rhône-Alpes

Bureau Nord Ouest

contact@obazyne.com
www.obazyne.com

*La notion d'équilibre
est un souci constant
des dirigeants
d'Obazyne*

Obazyme : une stratégie de développement régional

Entretien avec Johann MERCIER, co-fondateur et Directeur Général



Après Rennes, Obazyme ouvre une seconde antenne régionale, en région Rhône Alpes. Pouvez-vous revenir sur la politique de développement territoriale de la société ?

Obazyme a pour ambition de couvrir l'ensemble du territoire national.

Pour revenir à la genèse de sa création, il faut noter que l'ensemble des associés fondateurs d'Obazyme est originaire du Sud-Ouest de la France, puis, les premiers collaborateurs et consultants, de la région Occitanie. C'est donc tout naturellement que le siège de la société a élu domicile en région toulousaine, dans la ville de Colomiers pour être plus précis. Les équipes se sont ensuite progressivement structurées au gré de l'évolution des

opérations développées dans la région. Des équipes supports - notamment administratives, finances et commercialisation - complètent les équipes opérationnelles de Colomiers. Suite aux premières opérations en dehors de la région historique, nous avons décidé en 2021 d'ouvrir une antenne à Rennes et de recruter un junior pour accompagner ce développement. Nous souhaitons dupliquer le modèle toulousain qui a fait ses preuves. D'ailleurs, chaque nouvel entrant travaille plusieurs semaines à Colomiers en formation pour une meilleure intégration et compréhension des valeurs et de l'ADN Obazyme.

Néanmoins, nous sommes convaincus que notre métier passe par une proximité avec nos clients et les décideurs locaux, d'où la nécessité d'organiser des méthodes de travail décentralisées.

C'est dans cette logique que nous ouvrons en 2023 une nouvelle antenne qui couvrira les régions Auvergne-Rhône-Alpes et Bourgogne.

Pouvez-vous nous annoncer d'autres ouvertures à court-terme ?

Pour le moment, nous souhaitons renforcer notre professionnalisme et développer l'autonomie des équipes en région. Nous allons nous attacher à développer notre notoriété en faisant sortir de terre les nombreux projets en cours. A l'évidence, il faudra muscler notre présence sur la façade Atlantique ; l'arrivée en 2023 de Frédéric GARENNE sur ce secteur atteste de cette volonté.

Si vous deviez résumer votre stratégie en une phrase ?

Renforcer nos capitaux propres pour accélérer notre développement tout en conservant nos valeurs et nos spécificités.



Johann MERCIER
Associé - Directeur Général



Vincent BLACHOT
Associé - Président

ADMINISTRATIF ET FINANCIER



Fanny VIDELIER
assistante DAF



Cécile DELON
assistante administrative

RÉFÉRENTS NATIONAUX



Christophe MICHÉ
Directeur technique
et études



François DELORD
Directeur
des opérations



Serge NEGRO
Développement



Nicolas FERREOL
Consultant
commercialisation



Serge NEGRO
Consultant
commercialisation



Chrystelle POULET
Assistante



Filiale COMMERCIALISATION

région
NORD - OUEST

Jean-Michel BLANCHARD
Consultant
développement

Vincent MARIE
Consultant
développement

Maelys TANGUY
Responsable
opérations

région
**BOURGOGNE AUVERGNE
RHÔNE ALPES**

Julien COLARD
Responsable
développement

Émilie ROBERT
Responsable
opérations

région
**NOUVELLE
AQUITAINE**

Frédéric GARENNE
Consultant
développement

région
OCCITANIE

Kevin DASILVA
Responsable
opérations

Enzo AUZOU
Assistant
responsable projet

région
SUD-EST

Thierry MONTAGNON
Consultant
développement

Projet d'aménagement de bureaux à Châteaulin

Une opportunité pour l'activité économique bretonne

Obazyme a racheté en janvier 2023 l'ancien siège social du groupe Doux, placé en liquidation en 2018.

Ce site, avec son fameux bâtiment aux façades vitrées, visible de la voie express, entre Quimper et Brest, est idéalement placé pour accueillir des entreprises qui ont besoin d'espace et sera un véritable atout pour le développement économique du Finistère.

Le bâtiment de 3500 m² se compose d'un rez-de-chaussée et de 2 étages. Il va être réhabilité en bureaux sur-mesure selon les besoins.

De nouveaux bâtiments seront construits dans la parcelle de 37 000 m² attenante, tout en améliorant l'aspect paysager.



Rencontre avec Carole ROQUE, dirigeante de RMD

Pouvez-vous vous présenter et décrire en quelques mots votre parcours ?

Avec une Maîtrise d'Ingénierie Économique et un Master II d'Audit, je me destinais aux métiers du contrôle de gestion ou de gestion financière. La rencontre avec Régis MARTY en 2001, le fondateur de RMD, a bouleversé mes plans. Sa passion communicative, la diversité des missions et des projets font que je n'ai plus quitté le milieu de l'urbanisme commercial. C'est avec sa confiance que j'ai pris la tête de l'entreprise en 2010.

RMD a un rôle de Conseil dans le domaine du commerce de détail et accompagne promoteurs, propriétaires, exploitants de magasins de l'étude de potentialité ou de programmation à l'étude de marché, dans la préparation de la demande jusqu'à l'obtention de l'autorisation d'exploitation commerciale.

A titre personnel, cela fait donc 21 ans que j'accompagne les porteurs de projets commerciaux dans leur développement et à peu près autant d'années que j'ai le plaisir de collaborer avec Vincent BLACHOT et Johann MERCIER.

Je suis entourée d'une équipe de confiance avec 6 chargés d'études disposant de formations solides et complémentaires (aménagement du territoire, économie, marketing) et d'expériences variées (Chambres Consulaires, Collectivités, Grande Distribution) pour accompagner nos clients dans toutes les étapes d'un projet commercial.

En quoi consiste cet accompagnement ? A quelles étapes intervient-il ?

Le plus souvent, nous sommes aux côtés des entreprises et des réseaux de distribution dès la naissance du projet commercial en réalisant les études de marché ou de potentialité commerciale.

Pour les enseignes et les exploitants, nous élaborons une étude de la zone de chalandise, du marché et du contexte concurrentiel qui a pour but d'évaluer le niveau d'activité du futur point de vente. Elle constitue un outil d'aide à la décision pour le dirigeant qui dispose d'éléments objectifs pour décider de la poursuite d'un projet.

Pour les promoteurs, nous proposons également de dimensionner les potentialités commerciales d'un site et de déterminer la taille optimale du projet, ainsi que la programmation où nous ciblons les activités et les enseignes les plus pertinentes.

Nous pouvons démarrer au début d'un projet ou bien un peu plus tard au mo-

ment de la préparation des demandes d'autorisation d'urbanisme. Notre mission ne se limite pas à la rédaction d'une demande d'Autorisation d'Exploitation Commerciale (AEC), nous avons un rôle d'accompagnateur de projet : conseiller sur le volet réglementaire, définir une stratégie de montage d'opération, vérifier la compatibilité avec les documents d'urbanisme (en particulier SCOT et PLU), adapter le projet aux spécificités locales, assurer la cohérence des informations entre les partenaires (architectes, bureaux d'études...) et veiller à la bonne prise en compte des réglementations spécifiques qui s'appliquent aux commerces soumis à AEC. Notre rôle est de façonner le projet pour qu'il réponde, le plus favorablement possible, aux critères des instances décisionnaires en matière d'aménagement commercial.

Suite à la réforme de la loi Elan qui a fait naître de nouvelles missions, nous disposons également des habilitations préfectorales pour réaliser les analyses d'impact d'un projet sur les commerces de centre-ville et les contrôles de conformité des AEC avant ouverture au public.

Nous restons au service de nos clients en assurant également des missions plus ponctuelles : recherches et validation de droits commerciaux, veille concurrentielle, outils cartographiques, ...

Notre rôle est de façonner le projet pour qu'il réponde, le plus favorablement possible, aux critères des instances décisionnaires en matière d'aménagement commercial.

La loi Climat et résilience a été promulguée en août 2021 : loi Climat et immobilier commercial, comment les deux sujets sont-ils liés ?

La loi Climat et résilience fait suite à la Convention citoyenne instaurée par le gouvernement. Cette loi a pour principal objectif de mettre en œuvre l'accord de Paris sur la réduction des gaz à effet de serre. Elle fixe également un objectif de diviser le rythme d'artificialisation par deux d'ici 2030 et d'atteindre le Zéro Artificialisation Nette des sols (ZAN) d'ici 2050.

Alors que cet objectif ZAN est à l'horizon 2050 pour tous, il s'applique déjà depuis



Carole ROQUE

le 15 octobre 2022 aux commerces soumis à AEC ! La loi Climat instaure un principe général d'interdiction de nouvelles surfaces commerciales qui entraîneraient une artificialisation des sols. Des dérogations sont possibles, mais concernent seulement les projets portant sur une surface de vente < 10 000 m² ou si ce seuil est dépassé pour les extensions < 1 000 m². Pour solliciter la dérogation, les projets doivent alors obligatoirement s'insérer dans l'urbanisation environnante, justifier de l'absence d'alternative à la consommation d'espaces naturels, agricoles et forestiers et répondre aux besoins du territoire.

D'autres critères sont également à respecter de façon alternative : s'insérer dans une ORT (Opération de Revitalisation de Territoire) ou dans une ZAC déjà urbanisée, s'implanter au sein d'un secteur d'implantation périphérique ou d'une centralité urbaine identifiée par un SCOT ou un PLUi, compenser l'artificialisation quantitativement et qualitativement en renaturant un sol déjà artificialisé.

Pour tout projet d'une surface de vente supérieure à 3 000 m², la dérogation n'est accordée qu'après avis conforme du Préfet.

Les modalités d'octroi de l'autorisation d'exploitation commerciale pour les projets qui engendrent une artificialisation des sols sont donc fortement contraintes et complexifiées.

Découvrez l'impact ►
des nouvelles obligations
environnementales
sur l'immobilier
commercial en lisant
l'intégralité de cette
interview sur notre
site obazyme.com





Obazyne est sponsor de l'association «Hôpital Sourire Toulouse»

Le Trail des Oufs : courir, c'est mieux à 800 qu'en solo !

Se dépasser pour la bonne cause, transformer un effort individuel en accomplissement collectif,...

...telle était la motivation de la dizaine d'Obazyniens qui ont pris part cette année au Trail des Oufs, course organisée à Montastruc-la-Conseillère près de Toulouse.

Au programme : deux courses de 11km et 22km sur une majorité de chemins et quelques portions de route. Et surtout la solidarité, puisque l'intégralité des bénéfices de cette course, dont Obazyne est sponsor, a été reversée à l'association « Hôpital Sourire Toulouse », qui œuvre au quotidien pour les enfants et personnes fragilisés par la maladie afin de les aider à surmonter cette épreuve



Bravo à nos collaborateurs qui ont su faire preuve de motivation

(température de - 4° au départ, on n'est pas habitué dans le sud !), et de ténacité en participant à cet événement en cohérence avec les valeurs de partage et solidarité portées par Obazyne.