

# L'immobilier à la carte

Imad ABDALLAH (MBA 04)



**L'**entreprise Aareon France, filiale du groupe Aareon, figure parmi les acteurs majeurs sur le marché des solutions immobilières. Ancien Directeur général de Sylogis.com, Imad ABDALLAH est aujourd'hui le directeur général de cette société qui compte pas moins de 140 collaborateurs à travers la France et a réalisé en 2008 un chiffre d'affaires de 14,5 millions d'euros.

### *Comment Aareon France est-il devenu l'un des leaders du marché hexagonal en termes de solutions immobilières ?*

Nous éditons des solutions de gestion immobilière extrêmement efficaces et qui ont fait leur preuve puisque nous gérons aujourd'hui plus de deux millions de logements en France et plus de 100 millions de m<sup>2</sup>. Nous sommes au service de clients importants qui s'avèrent être des gestionnaires immobiliers, des organismes de logements sociaux, mais également des gestionnaires sur le marché de l'immobilier d'entreprise. Nous apportons aux *Property Managers*, en charge d'un patrimoine immobilier, des solutions qui leur permettent de gérer le cycle de vie du portefeuille immobilier, de la facturation des loyers en passant par l'entretien et la valorisation de leurs biens. En amont, nous proposons également des solutions destinées aux promoteurs immobiliers.

### *Comment se manifeste concrètement cette position de leadership que vous occupez ?*

Elle se traduit notamment à travers l'importance de nos clients, qui sont plus de 225 en France à avoir fait appel à nous. Parmi eux, on trouve d'importantes sociétés comme les groupes France Télévision, Optimege, EPAFM, Batigère, SNI (société nationale immobilière), ADOMA, ERILIA ou encore la Mairie de Paris dont nous gérons le parc locatif.

### *En quoi vos produits vous permettent-ils de vous distinguer de vos concurrents sur le marché ?*

Depuis l'avènement d'Internet, nous avons élaboré des solutions développées sur des architectures du Web. Cela constitue l'un de nos points majeurs de différenciation avec nos concurrents. Nos solutions *e-Business* couvrent tout l'écosystème de nos clients en complétant l'ERP par des modules CRM, B2B et également des solutions mobiles. De plus, elles intègrent nativement des outils collaboratifs tels que la gestion de contenu et le *WorkFlow*.

Nous avons également adopté le modèle SAAS (Software as a service) où le client n'achète pas la solution mais souscrit à un abonnement. Cela lui permet de s'affranchir des tracas suscités par la mise en place d'un système d'information souvent très coûteux et lourd d'un point de vue logistique. Nous offrons donc des solutions clés en main immédiatement opérationnelles, accessibles avec un budget mieux maîtrisé et plus lisible. Il est à noter que le périmètre fonctionnel de l'offre SAAS est le même que celui de nos solutions en mode *OnSite* (hébergé chez le client). En outre, selon la demande, les locataires peuvent également accéder à leur compte, et gérer la relation avec le *Property Manager* via Internet, ce qui constitue un aspect très novateur.

### *Dans quelle mesure votre passage par ESCP Europe a-t-il servi votre carrière ?*

J'ai obtenu en 2004 un Executive MBA qui a constitué un vrai coup d'accélérateur dans ma carrière puisqu'au lendemain de cette expérience, je suis devenu directeur général de la société Sylogis.com. De manière générale, les MBA proposés par l'École constituent de véritables cartes maîtresses en termes d'évolution de carrière. ●

Propos recueillis par Emmanuel Bonzé