

# TÉMOIGNAGE CLIENT



Marie-José Grazziani  
DIRECTEUR JURIDIQUE

« NERIUM a su apporter du liant, trouver les mots justes les arguments, faire comprendre aux bailleurs que c'était également dans leur intérêt de s'entendre en révisant certaines clauses. »

## « Pouvez-vous nous présenter le contexte de la mission ? »

PROXISERVE gère de nombreuses agences implantées sur tout le territoire national. Nous ne sommes pas dotés d'une Direction Immobilière et une partie des décisions en termes de choix d'implantation géographique est décentralisée au niveau régional. L'immobilier du Groupe doit s'adapter aux impératifs d'exploitation, à la localisation de nos clients et à nos salariés.

Au siège, nous gérons le paiement des loyers, la rédaction, et renouvellement des baux et la négociation juridique.

Nous sommes attentifs à nos dépenses, à nos charges mais se positionner face à un bailleur pour renégocier, nous n'avons pas l'expertise d'un professionnel du marché locatif.

## Les diverses missions menées par NERIUM (renégociation des loyers, négociation des clauses de baux, recherches de locaux) pour PROXISERVE ont-elles permis de valoriser votre Département Juridique ?

Les Directions Régionales gèrent leur budget et font appel à nous sur des sujets qui sortent du quotidien. Il n'en reste pas moins que l'immobilier n'est pas leur métier.

Elles ont donc bien réagi à l'idée de travailler avec NERIUM ! En effet, elles ont un budget à respecter et si NERIUM peut les accompagner dans la diminution de leurs engagements financiers, elles ne peuvent qu'en être ravies ! Elles ont particulièrement apprécié le savoir-faire de NERIUM.

Par ailleurs, initier cette mission nous a permis de valoriser le Service Juridique et mieux faire connaître l'importance de nos actions sur la gestion immobilière. Les opérationnels ont pu prendre conscience qu'un bail n'est pas simplement une facture et que cela nécessite une réelle expertise pour optimiser cette dépense !

Par ailleurs, l'intervention de NERIUM nous a ouvert des perspectives. Sur certains sites où les négociations n'ont pas été fructueuses, cela a pu nous amener à prendre des décisions telles que le déménagement de certaines agences. NERIUM nous a accompagné également dans cette démarche en recherchant des locaux.

## Quels sont les résultats de cette mission ?

Les résultats de la mission sont à la fois financiers et immatériels.

Financiers évidemment dans un premier temps. Nous étions dans une période où les bailleurs rencontraient des difficultés et n'étaient pas forcément ouverts à la discussion. Pourtant, l'expertise de NERIUM nous a permis de générer d'importantes économies. Cela nous a aidé à remplir nos objectifs de renégociation. C'est créatif de valeur pour tout le Groupe.

Les résultats sont également immatériels car au-delà de la négociation financière, NERIUM a négocié des clauses juridiques de nos baux. Cela nous permet de nous sécuriser en supprimant certains risques, qui à terme auraient pu engendrer des dépenses potentielles importantes pour notre Groupe. C'est très précieux.

## Quelle a été la valeur ajoutée de NERIUM sur le plan Juridique ?

L'équipe Juridique de PROXISERVE a une bonne connaissance de la législation des baux commerciaux. Il n'en reste pas moins que nous ne sommes pas des experts. Professionnels de l'immobilier commercial, NERIUM avait les réponses lorsque nous avions des doutes sur des points précis. Il existe un décalage entre les bailleurs institutionnels et les locataires. Les bailleurs ont des baux type et les appliquent sans négociation. Ils sont très créatifs et ont toujours des clauses merveilleuses ! NERIUM a su apporter du liant, trouver les mots justes et les arguments, et faire comprendre aux bailleurs que c'était également dans leur intérêt de s'entendre en révisant certaines clauses. Ils ont la faculté à faire passer les messages de la meilleure des manières possibles.

La plus-value de NERIUM c'est également son expérience de plus de dix ans d'accompagnement de sociétés locataires et donc de situations similaires qu'ils ont pu rencontrer chez d'autres clients. Se confronter à cette expérience est toujours intéressant et enrichissant. Cela nous pousse à sortir de notre zone de confort et progresser.

## En deux mots pour finir, si vous deviez faire un résumé de votre vécu avec NERIUM ?

La réactivité vous l'avez, l'aide, l'accompagnement vous l'avez également. C'est dur de vous critiquer ! Expertise, disponible, et relation commerciale très agréable, le tout en totale confiance, je résigne tout de suite ! Cette belle expérience constructive nous a appris beaucoup sur le métier de l'immobilier. C'est une aide à la décision et un avis très précieux. »

**« Expertise, disponible et relation commerciale très agréable, le tout en totale confiance, je résigne tout de suite . »**



EXPERT DE LA RELATION PRENEUR / BAILLEUR

Par son expertise immobilière, achats, financière et juridique mise au service des entreprises, NERIUM apporte au marché un rééquilibrage des forces, permettant à l'utilisateur de valoriser, optimiser et sécuriser son parc immobilier, tout en construisant une relation forte et pérenne bailleur-preneur.

[www.nerium-conseil.com](http://www.nerium-conseil.com)