

VERNET, une franchise est née

Après Marrakech, les trois marques de Vernet Immobilier (Vernetservices, Vernetis et Vernetloc) s'implantent à Casablanca. Vernetservices est spécialisé en transactions immobilières, Vernetis en montage et commercialisation de programmes neufs et Vernetloc en location. Cette implantation s'inscrit dans un projet de réseaux structurés tant au niveau national qu'international. Laurence Vernet nous en parle...



Laurence Vernet

■ **Clefs en Main** : Vous êtes bien implantée à Marrakech à travers vos trois marques Vernetservices, Vernetis et Vernetloc, pourquoi voulez-vous développer à Casablanca et ouvrir en parallèle une nouvelle ligne de métier Vernetpatrimoine?

■ **Laurence Vernet** : Implantée à ses débuts à Marrakech, la première agence Vernet (Vernetservices) ne traitait que la partie transaction immobilière, à l'époque, principalement sur des biens en médina.

Puis, le marché s'est ouvert devenant plus actif et plus concurrentiel, les programmes neufs commençaient à avoir besoin de commercialisations pertinentes, rationnelles et plus professionnelles. Nous avons alors développé Vernetis.

Nos clients investisseurs ont souhaité que nous nous chargions de la location de leur bien. Vernetloc est donc né.

Aujourd'hui, nos 3 métiers de base sont parfaitement organisés et voici près de 18 mois que nous travaillons à modéliser notre approche de la gestion de patrimoine pour nos clients nationaux et internationaux.

■ **CEM** : Et vous avez choisi de le faire à Casablanca ?

■ **L.V.** : Effectivement, Casablanca reste la ville du Maroc où l'approche rationnelle a le plus sa raison d'être. Par ailleurs, le cœur du marché se trouve à Casablanca qui draine près de 65% du PIB national.

Nous avons donc travaillé depuis Casablanca, non seulement à organiser notre métier selon une méthodologie bien définie mais nous avons également organisé un réseau de compétences extrêmement pointues selon les règles prudentielles qui s'imposent.

La demande de professionnels est très forte. Si beaucoup de financiers "gestionnaire de fonds" ont la maîtrise de l'approche "gestion patrimoine" en matière de valeurs mobilières, très peu ont une approche véritablement globale du "patrimoine".

■ **CEM** : Que signifie pour vous avoir une approche globale du patrimoine ?

■ **L.V.** : Le patrimoine est une universalité de droits. Lié à la personnalité qui la détient, il



est nécessaire est unique. Le gestionnaire de patrimoine doit donc prendre en considération ces caractéristiques intrinsèques et considérer son métier non pas par rapport aux actifs qu'il gère mais dans sa globalité, son unicité et son environnement.

■ **CEM** : Pourquoi ouvrir une agence à Casablanca ? Le marché marakchi est-il saturé ?

■ **L.V.** : Non, pas du tout. Marrakech a encore de très belles années devant elle. Son infrastructure se développe et la ville se structure pour répondre à des besoins de plus en plus diversifiés. La clientèle internationale continue à investir dans des biens de plus en plus diversifiés car l'offre s'étoffe, tandis que la clientèle nationale anticipe l'ouverture prochaine de l'auto-route et commence à miser sur la ville rouge.

A travers, l'ouverture de notre première agence à Casablanca, nous avons souhaité établir un pont entre deux villes différentes mais tout aussi extraordinaires, et faire bénéficier les casablancais de notre maîtrise des 4 métiers de l'immobilier que nous proposons.

■ **CEM** : Vous parlez de première agence à Casablanca. Cela veut-il dire que d'autres ouvertures sont prévues ?

■ **L.V.** : Il ne faut pas mettre la charrue avant les bœufs mais le propre du chef d'entreprise est la faculté d'anticipation. Une ville comme Casablanca mérite un déploiement d'au moins 6 agences. Nous avons donc commencé à travailler dans le but de franchiser prochainement nos marques sur Casablanca mais aussi Rabat, Tanger, Agadir...

■ **Propos recueillis par L B**