





ACTEUR DU CHANGEMENT (P. 2)

LEADER DE L'IMMOBILIER TERTIAIRE « PRIME » PARISIEN (P. 12)

CRÉATEUR DE VALEUR PATRIMONIALE (P. 20)

CONCEPTEUR D'UNE OFFRE DURABLE (P. 28)

MOTEUR DE PERFORMANCES (P. 38)

DÉVELOPPEUR D'UN PATRIMOINE D'EXCEPTION (P. 46)



Parce que la performance
de vos équipes prime





Parce que la performance de vos équipes prime...

... nous nous attachons à toujours mieux connaître vos enjeux.

Utilisateurs de l'immobilier tertiaire « prime », vous faites partie de ces sociétés à forte valeur ajoutée pour lesquelles la localisation et la qualité des immeubles à Paris sont des vecteurs essentiels d'image, d'attractivité et de performance.

Quartiers généraux ou états-majors de grandes entreprises nationales, filiales françaises de groupes internationaux, cabinets de conseil renommés, sociétés de services financiers, groupes de luxe, de médias ou de communication, entreprises leaders sur leur marché ou dans leurs métiers : vous êtes prêts à faire le choix de la centralité et de la qualité pour attirer et fidéliser les meilleurs talents et pour améliorer vos performances. Pour vous, bénéficier d'une implantation lisible, visible et facilement accessible au cœur d'un des principaux grands centres économiques mondiaux est un atout majeur. Tout comme disposer d'une offre de services exceptionnelle et d'un *property management* inégalable.





VISION





CONVICTION





Parce que la performance de vos équipes prime...

... nous mettons nos bureaux « prime »
parisiens au service du bien-être
de vos équipes.

Entreprises leaders, vous êtes aujourd'hui confrontées à de nombreux changements économiques et sociétaux que vous devez absorber et transformer en axes de conquête. Dans cet environnement de plus en plus complexe où le temps s'accélère et où les résultats à court terme priment sur la vision à long terme, les conditions de survie et de performances se durcissent. Et vos défis se multiplient : anticiper et intégrer les changements technologiques, ouvrir de nouvelles perspectives économiques et commerciales, innover plus vite, s'adapter et se réinventer, sortir des frontières... Plus que jamais, la pression sur vos équipes s'alourdit, faisant du facteur humain et du bien-être de vos salariés les principaux leviers de votre réussite.

Convaincus de l'étroite corrélation entre l'avenir de l'immobilier de bureaux « prime » et la dimension humaine de votre stratégie, nous mettons à votre disposition des immeubles – et des services associés – qui peuvent soutenir votre projet d'entreprise et améliorer la performance et la cohésion de vos équipes.





Parce que la performance de vos équipes prime...

... nous vous aidons à cultiver
votre capital humain.

La gestion des ressources humaines devient l'un des éléments clés des entreprises performantes. Attirer les meilleurs profils, motiver et fidéliser durablement les collaborateurs, augmenter la productivité et la créativité, encourager l'innovation, gérer la complexité, donner du sens, consolider l'esprit d'équipe, favoriser la transversalité, promouvoir les modes projets : tels sont vos nouveaux impératifs.

Ces exigences vous incitent à accorder une importance toujours plus grande aux conditions de travail et au confort de vos salariés et donc, à la pertinence de vos implantations immobilières, à l'efficacité des espaces de travail et de convivialité et à la qualité des services. Dès lors, l'importance de l'immobilier tertiaire dans la chaîne de valeur de votre entreprise prend tout son sens et nous incite à bien intégrer ces problématiques dans notre offre « prime ».

Avec une ambition : mettre à votre disposition des bureaux qui constituent de véritables outils de management de vos talents.





AMBITION





INNOVATION





Parce que la performance de vos équipes prime...

... vos exigences sont les nôtres !

Vous proposer des produits immobiliers adaptés à votre projet et à votre politique de management suppose une parfaite connaissance et une bonne anticipation de vos besoins.

Ceux-ci sont multiples et mobiles :

- › des plateaux de bureaux permettant tout type d'organisation et d'adaptation de vos espaces de travail ;
- › des plateaux de grande taille qui renforcent les échanges, la cohésion interne et le travail en équipe ou en mode projet ;
- › des immeubles à architecture qualitative, dont l'image est valorisante pour vos collaborateurs, mais aussi pour vos clients ;
- › des critères de développement durable plus performants ;
- › une accessibilité exceptionnelle au quotidien ;
- › un environnement urbain, commercial et culturel qualitatif et largement sécurisé ;
- › une offre de services de proximité qui optimise le cadre de vie professionnel et rend le quotidien plus simple et plus agréable ;
- › et, bien sûr, une gestion immobilière et un niveau de services irréprochables.

Plus que jamais, vos attentes trouvent une réponse adaptée dans notre patrimoine « prime » et dans notre nouvelle façon d'aborder notre métier.





Parce que la performance de vos équipes prime...

... nous réinventons la relation clients.

Notre ambition est de créer, avec vous, des relations privilégiées basées sur la personnalisation, la proximité, la réactivité et l'écoute. C'est dans cet esprit que nous mettons en place une organisation très structurée reposant notamment sur des comités de suivi, des actions de communication et d'animation, des services dédiés et des analyses régulières de vos besoins et de votre satisfaction.

À cet effet, nous avons conduit fin 2011 une étude approfondie auprès d'un panel de 33 sociétés et 460 personnes travaillant dans différents immeubles de notre patrimoine. Cette enquête, basée sur 64 questions, nous a aidés à mieux vous connaître en termes de profils, de besoins et d'attentes. Elle nous a notamment permis de comprendre comment vous utilisez les espaces de travail, d'appréhender vos modes de transport et vos contraintes d'accessibilité, d'apprécier les critères d'importance que vous donnez à l'immeuble et aux bureaux que vous occupez, de mesurer votre degré de satisfaction et, enfin, d'identifier nos points forts et nos points d'amélioration.

Réinventer la relation clients, c'est aussi établir des passerelles qui dépassent le cadre professionnel. Aussi, parce que vous concentrez une haute densité d'expertise, de savoir-faire, de compétences et de sophistication, nous créons avec vous des liens autour du monde de l'art, du design ou de la culture.





FIDELISATION





VALORISATION



Parce que la performance de vos équipes prime...

... l'excellence est plus que jamais notre priorité.

Parce que le monde change et que vos besoins évoluent continuellement, nous adaptons nos réponses et réinventons en permanence notre patrimoine pour qu'il reste à la pointe de la qualité.

Depuis 2010, nous avons ainsi opéré une véritable mutation culturelle basée sur une recherche quotidienne de l'excellence professionnelle. La qualité, l'expertise, la créativité et la performance s'expriment désormais sur toute la chaîne de valeur de nos métiers et contribuent au renforcement de notre leadership sur l'immobilier tertiaire haut de gamme du QCA parisien.

Ce haut niveau d'exigence s'exprime également via notre offre immobilière de bureaux. Unique et rare, elle concentre tous les atouts que vous recherchez pour mettre l'humain à l'honneur, accompagner votre projet d'entreprise et dynamiser votre stratégie de création de valeur et de responsabilité sociale et environnementale.



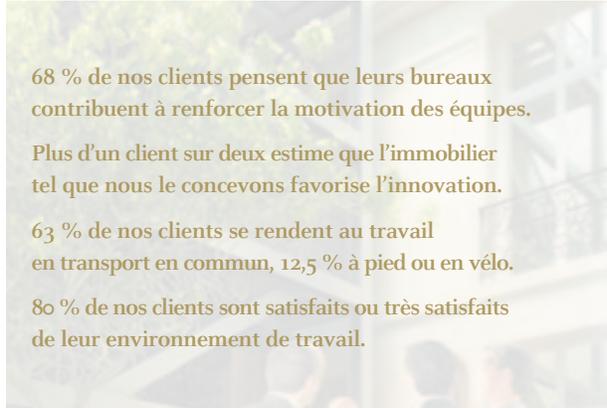
Parce que votre avis compte...

68 % de nos clients pensent que leurs bureaux contribuent à renforcer la motivation des équipes.

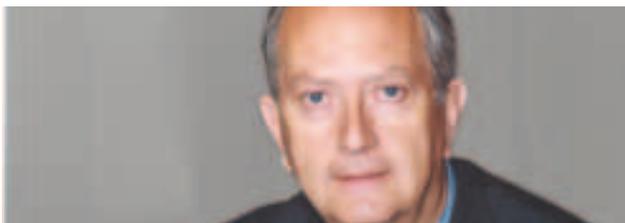
Plus d'un client sur deux estime que l'immobilier tel que nous le concevons favorise l'innovation.

63 % de nos clients se rendent au travail en transport en commun, 12,5 % à pied ou en vélo.

80 % de nos clients sont satisfaits ou très satisfaits de leur environnement de travail.



Message du Président



Juan José Brugera Clavero – Président du Conseil d'administration

Comme vous pourrez le constater dans les pages qui suivent, l'exercice écoulé s'est avéré satisfaisant pour la Société Foncière Lyonnaise, malgré un contexte difficile et un environnement complexe. Les défis auxquels nous sommes confrontés

sont relevés avec détermination par une équipe de direction renforcée et un Conseil d'administration partiellement renouvelé.

La poursuite de notre stratégie de foncière dédiée à l'immobilier tertiaire « prime » parisien, le maintien d'une politique de prudence financière et la qualité exceptionnelle de nos actifs nous permettent d'assurer une excellente dynamique professionnelle et de proposer à nos clients une offre et des produits uniques à Paris. En restant centré sur le segment de marché qui a le mieux résisté à la crise financière et en mettant en œuvre, de façon volontariste et cohérente, tous nos leviers d'action professionnelle, nous pouvons affronter l'avenir avec sérénité et nous adapter à un environnement économique difficile et imprévisible. Bertrand Julien-Laferrière, notre Directeur général, explique cette vision de façon détaillée dans le présent document et présente les faits marquants et les résultats de l'exercice. Cet exercice 2011 intègre, pour la première fois, le résultat de notre participation de 29,9 % dans SIIC de Paris, une société foncière cotée dont les actifs et la stratégie sont parfaitement cohérents avec notre vision professionnelle. Je voudrais, pour ma part, souligner la réussite de l'ouverture de l'hôtel « Mandarin Oriental Paris » à l'issue d'une opération de restructuration urbaine particulièrement complexe qui a été conduite avec brio par les équipes de la Société Foncière Lyonnaise. Saluer aussi le bon avancement des travaux de l'immeuble du « 92 Champs-Élysées » qui va accueillir fin 2012 le *flagship shop* du groupe Zara à Paris et citer le lancement des travaux du projet « In/Out » à Boulogne. Sans oublier la cession de la boutique « Old England » sur le boulevard des Capucines et la livraison finale de la galerie des Champs-Élysées en complément du magasin amiral de H&M ouvert fin 2010. Rappeler enfin que la crédibilité de SFL sur les marchés financiers a été démontrée par l'excellent accueil de son émission obligataire inaugurale de 500 millions d'euros en mai 2011.

Nous allons poursuivre avec détermination le développement de l'activité de SFL, avec la conviction de pouvoir compter sur le soutien de nos actionnaires et de nos partenaires. Le Conseil d'administration tient à exprimer sa gratitude à l'ensemble de nos collaborateurs pour leur professionnalisme, pour la qualité de leur travail et pour tous les efforts accomplis au cours de cette année. Je souhaite associer à ces remerciements tous nos clients et nos actionnaires pour leur confiance et leur contribution pour faire de la Société Foncière Lyonnaise l'acteur de référence de son marché.

Profil

Première foncière dédiée au segment tertiaire « prime » parisien, SFL concentre un patrimoine prestigieux d'immeubles de bureaux et de commerces de haut standing dans le Quartier Central des Affaires (QCA) de Paris et dans l'ouest de la capitale. Parce que la performance des équipes de ses clients prime, SFL conçoit l'immobilier de bureaux comme un formidable levier pour attirer, fidéliser et manager durablement les talents. C'est pourquoi elle innove dans la création de valeur patrimoniale, bâtit une offre durable ambitieuse et se positionne en leader sur son segment de marché, avec une vision unique.

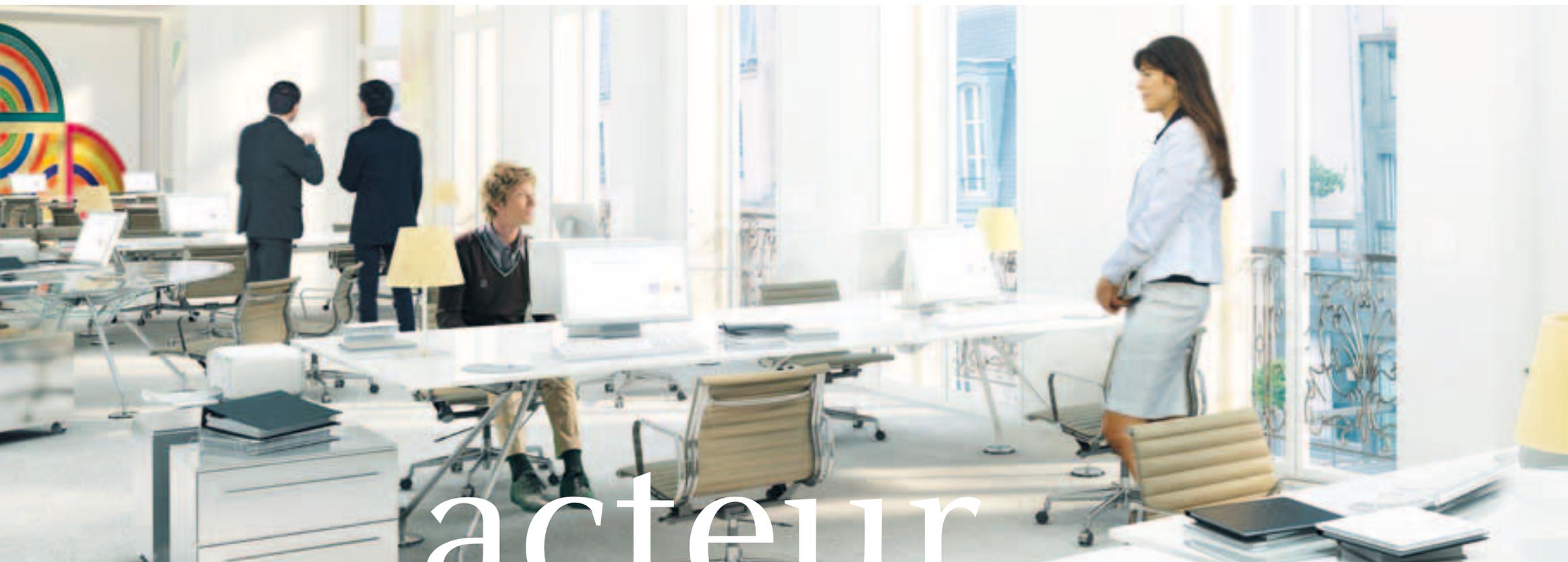
Valeur du patrimoine, droits inclus : 3 241 M€

Revenus locatifs : 151,6 M€

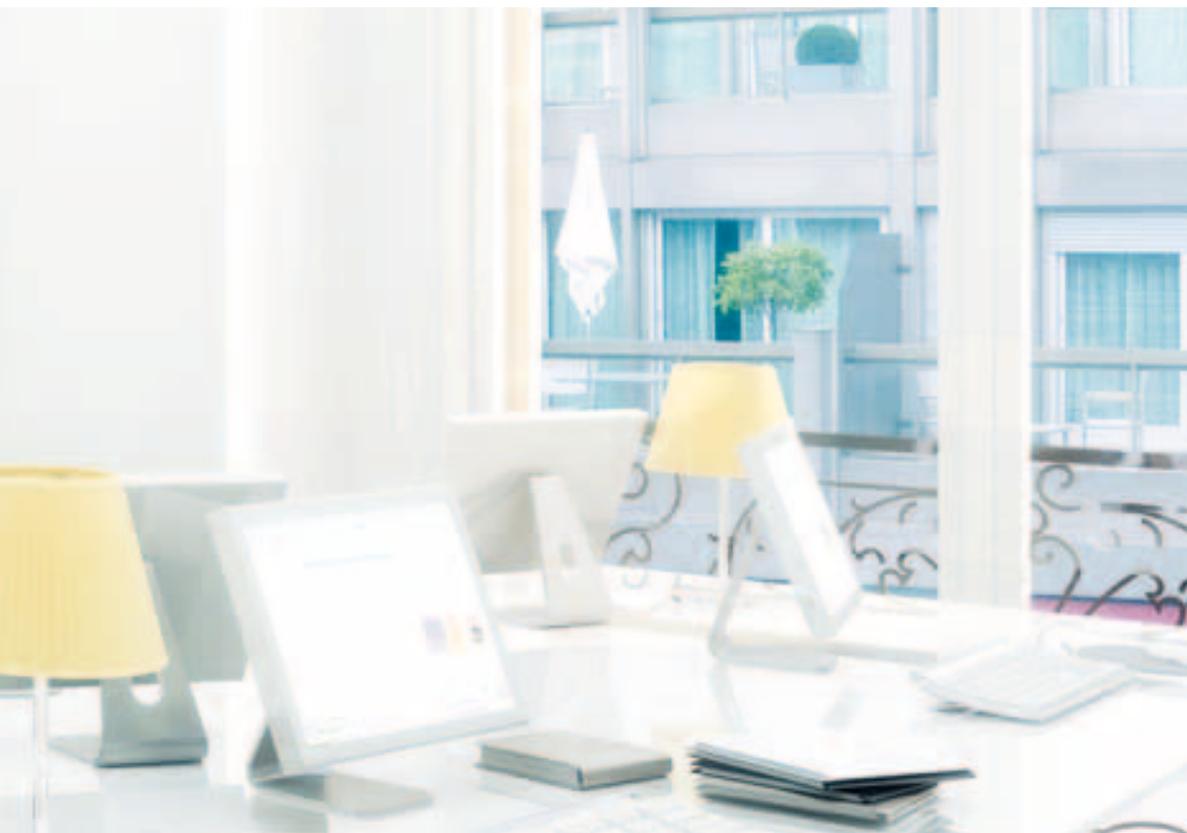
Loan to value : 35,5 %

ANR par action (EPRA NNNAV) : 42,8 €

356 900 m² de patrimoine dont 75 % de bureaux et 24 % de commerces / hôtel



acteur



Acteur du changement

L'année 2011 a été marquée une nouvelle fois par une forte volatilité et une très grande nervosité des marchés financiers. Comment expliquez-vous les bonnes performances de SFL dans cet environnement difficile ?

Bertrand Julien-Laferrière :

L'année a été très complexe pour la majorité des acteurs de l'économie, particulièrement pour ceux de l'immobilier qui vivent au quotidien avec les marchés financiers. Pour SFL, elle s'est doublée d'un enjeu de transformation significatif. L'entreprise a en effet vécu une étape importante de refondation culturelle et de réorganisation en profondeur qui, paradoxalement, a aussi généré plus d'adaptation, de réactivité et de détermination à un moment où cela était particulièrement nécessaire. C'est ainsi que Nicolas Reynaud et ses équipes ont pu saisir une étroite fenêtre de tir pour placer une émission obligataire inaugurale de 500 millions d'euros en mai 2011, la première pour SFL depuis 1997. Ce nouvel état d'esprit a également permis à nos équipes commerciales de réussir d'excellentes performances en 2011, avec des surfaces prises à bail deux fois plus importantes que la moyenne 2006-2010 et un excellent loyer moyen de 648 €/m² sur l'année. Je suis convaincu que dans les années à venir, il va falloir vivre avec la volatilité des marchés et savoir s'y adapter en permanence. SFL est maintenant en ordre de marche pour relever ce défi.

Comment les valeurs ont-elles évolué dans ce contexte ?

Bertrand Julien-Laferrière :

Le marché de l'investissement s'est segmenté de façon très marquée, avec une augmentation forte des écarts de valeur entre les actifs véritablement « prime » – qualité de la localisation, du produit immobilier et du potentiel locatif – et ceux qui le sont moins. Il a même permis des transactions records sur les immeubles « prime » du QCA à Paris. Dans cet environnement, SFL est parfaitement bien positionnée. Cela explique la bonne tenue des valeurs de nos actifs et donc de notre ANR par action, qui sont en progression. Pour les mêmes raisons, le cours de l'action de SFL n'a subi qu'une très légère décote (- 3 % entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 2011), alors même que les cours des principales foncières de bureaux étaient très secoués.

Face à ces changements structurels et aux enjeux qu'ils représentent, notre réponse est globale : une vision

stratégique claire, un positionnement affirmé sur le segment de l'immobilier tertiaire « prime » parisien, un alignement des moyens et des actions, une forte exigence professionnelle et une détermination sans faille. Elle nous permet de maintenir une grande cohérence dans nos interventions tout en conservant une bonne réactivité aux évolutions.



Bertrand Julien-Laferrière – Directeur général de SFL

“ L'ENTREPRISE
A VÉCU
UNE ÉTAPE
IMPORTANTE DE
REFONDATION
CULTURELLE. ”





Dès votre arrivée à la tête de la foncière, à la fin 2010, vous avez donné une nouvelle impulsion à SFL, au point que pour la plupart des observateurs et partenaires de votre Société, c'est une nouvelle SFL qui serait en train d'émerger. Comment s'est opérée cette transformation ?

Bertrand Julien-Laferrière :

Le monde dans lequel nous évoluons est en mutation permanente, avec un rythme de changement qui s'accélère. Il est donc essentiel de se remettre continuellement en cause afin de progresser, de s'adapter et de se transformer.

SFL est longtemps restée sur un mode de fonctionnement statique et cloisonné. Aussi était-il devenu nécessaire d'agir de façon rapide et déterminée, tout en suscitant l'adhésion des équipes malgré l'inquiétude légitime que provoque tout changement.

Les outils pour opérer ce type de transformation sont connus : une vision stratégique partagée et porteuse de sens, une organisation simple, lisible et efficace, une équipe de direction mobilisée et animée d'un véritable esprit d'équipe, des rôles, responsabilités et processus bien définis, des systèmes de rémunération cohérents et, surtout, de la bonne humeur, car on ne réussit bien que ce qui est fait avec plaisir !

acteur

Quel est, selon vous, le principal levier de la réussite de cette transformation ?

Bertrand Julien-Laferrière :

Le facteur humain, incontestablement ! Car réinventer l'entreprise nécessite de mettre en mouvement une puissante spirale vertueuse qui favorise la construction et le développement de chacun et permet une mutation en profondeur de la culture de l'entreprise. Cette transformation prend appui sur la responsabilisation individuelle et collective, la confiance, l'exemplarité du leadership et le partage des réussites.

C'est tout cela que nous avons commencé à mettre en place avec succès chez SFL. Au prix de beaucoup d'efforts, d'une grande détermination et avec le souci constant de donner du sens et une cohérence globale à nos actions. Résultat : nos équipes disent elles-mêmes avoir le sentiment de travailler dans une nouvelle entreprise ! Elles sont désormais prêtes à monter en puissance pour porter SFL dans sa nouvelle ambition et relever les défis qui sont devant nous.



Précisément, quelle est cette nouvelle ambition de SFL ? Ou plutôt, que peut-on faire de mieux quand on dispose déjà d'un patrimoine exceptionnel ?

Bertrand Julien-Laferrière :

Le patrimoine de SFL est certes impressionnant, mais il n'est pas exceptionnel au sens où je l'entends. Les immeubles ont vieilli depuis dix ou vingt ans pour certains, leur occupation s'est dégradée avec une fragmentation des surfaces louées et les prestations de services ne sont pas toujours à la hauteur. Des efforts et des résultats ont été déjà constatés en 2011, mais il reste une formidable marge d'amélioration, de réinvention et de commercialisation de nos actifs. Dimitri Boulte s'attelle à cette tâche avec ses équipes depuis son arrivée, celle de doter chaque actif d'une vision spécifique et d'une stratégie de création de valeur. Avec un objectif : constituer ce que doit être véritablement le patrimoine d'exception de SFL. Au-delà du travail sur notre patrimoine, notre objectif est de remettre le client au cœur de notre dispositif de travail. Concrètement, cela implique de définir notre stratégie et nos actions à partir d'une connaissance intime de notre marché et des besoins des

entreprises qui mettent le développement des talents et du *front office* au cœur de leur politique de création de valeur. C'est une véritable transformation de notre métier et de notre culture professionnelle que cette proposition sous-tend, car elle vise à faire apprécier par nos clients la valeur d'usage de leurs espaces de travail tout autant, voire plus, que leur coût d'utilisation. Il s'agit donc, pour nous, de remettre les bureaux en bonne place dans la chaîne de valeur des entreprises tertiaires. Dédiée au segment de marché le plus à même de comprendre et d'intégrer ces nouveaux paradigmes, SFL dispose de tous les moyens pour être leader dans cette nouvelle approche du métier de foncière de bureaux et pour s'inventer un nouveau futur.



“ LES BUREAUX
PARTICIPENT
À LA CHAÎNE
DE VALEUR DES
ENTREPRISES
TERTIAIRES. ”

Quels sont justement vos principaux projets de développement pour le futur ?

Bertrand Julien-Laferrière :

Le développement constitue le troisième pilier essentiel de notre ambition aux côtés d'une politique volontariste d'asset management et d'une approche marketing innovante.

Après l'ouverture réussie du nouvel hôtel « Mandarin-Oriental Paris » en septembre 2011, nous prévoyons de livrer, fin 2012, l'immeuble « Ozone by SFL » sur les Champs-Élysées. Celui-ci accueillera la boutique *flagship* du groupe Zara en France et un ensemble unique à Paris de 4 200 m² de bureaux de prestige destiné à un monolocataire. Cette livraison couplée, dans l'immeuble mitoyen du « 90 Champs-Élysées », à l'installation en 2010 de la boutique amiral de H&M, à la rénovation complète de la galerie des Champs-Élysées par Jean Nouvel en 2011 et à la réhabilitation des bureaux en 2012-2013, permet à SFL de constituer un patrimoine d'exception au cœur de la plus belle avenue du monde. Mais c'est sans doute l'immeuble « In/Out by SFL » à Boulogne qui est aujourd'hui l'exemple le plus abouti de la mise en œuvre de notre excellence professionnelle. Il est également le plus représentatif de la capacité de nos équipes à inventer un produit adapté aux besoins des entreprises modernes les plus performantes.

Le futur de SFL s'écrira également avec le redéveloppement de 35 000 m² de bureaux rue de Richelieu (Paris 1^{er}), mais aussi avec les opportunités d'acquisitions qui devraient voir le jour en 2012 et avec les arbitrages d'actifs qui, comme les murs du « 12 Capucines », ne sont pas au cœur de notre stratégie.

Comme vous le voyez, la tâche s'annonce immense et passionnante. Le potentiel de création de valeur est considérable : il mérite qu'on y consacre tous nos talents et toute notre énergie.

Une nouvelle équipe de direction



EN HAUT, DE GAUCHE À DROITE : BERTRAND JULIEN-LAFERRIÈRE, Directeur général – NICOLAS REYNAUD, Directeur général délégué, Directeur financier
FRANÇOIS SEBILLOTTE, Secrétaire général, Secrétaire du Conseil – DIMITRI BOULTE, Directeur général adjoint, Directeur des opérations

EN BAS, DE GAUCHE À DROITE : FABIENNE BOILEAU, Directeur contrôle de gestion et comptabilités – FRANCK DATTÉE, Directeur technique
FRANÇOIS DERRIAN, Directeur des ressources humaines – BÉNILDE ESCOUBOUÉ, Directeur des Investissements et de l'Asset Management
FRANCK MORIN, Directeur du Property Management – MARC STRAVOPODIS, Directeur commercial



La gouvernance

Conseil d'administration

Président

Juan José BRUGERA CLAVERO,

Administrateurs

Jean ARVIS, Jacques CALVET,
Anne-Marie de CHALAMBERT, Jean-Jacques DUCHAMP,
Carlos FERNANDEZ-LERGA GARRALDA, Carmina
GAÑET CIRERA, Aref LAHHAM, Bertrand LETAMENDIA,
Carlos LOSADA MARRODAN, Luis MALUQUER TREPAT,
Pere VIÑOLAS SERRA, Anthony WYAND,
REIG CAPITAL GROUP LUXEMBOURG SARL
(représenté par Alejandro HERNANDEZ-PUERTOLAS)

Mandataires sociaux

Bertrand JULIEN-LAFERRIÈRE, Nicolas REYNAUD

Secrétaire du Conseil d'administration

François SEBILLOTTE

Représentants du Comité d'entreprise

Thierry BUHOT, Hanifa KHELIFA

Le Conseil d'administration s'est réuni sept fois au cours de l'exercice 2011, le taux de présence atteignant 90 % en moyenne.

Comité d'audit et des comptes

(réuni les 10 février, 14 mars, 21 juillet, 16 novembre et 1^{er} décembre 2011 ; taux de présence 85 %)

Président

Carlos FERNANDEZ-LERGA GARRALDA

Membres

Jean ARVIS, Jacques CALVET, Jean-Jacques DUCHAMP

Comité de rémunérations et de sélection

(réuni les 9 février, 4 mars, 21 juillet, 23 septembre et 1^{er} décembre 2011 ; taux de présence 95 %)

Président

Pere VIÑOLAS SERRA

Membres

Jean ARVIS, Juan José BRUGERA CLAVERO,
Anthony WYAND

Comité exécutif et stratégique

(réuni les 11 avril, 21 juillet, 16 septembre, 17 octobre et 4 novembre 2011 ; taux de présence : 96 %)

Président

Juan José BRUGERA CLAVERO

Membres

Jean-Jacques DUCHAMP, Carmina GAÑET CIRERA
Aref LAHHAM, Pere VIÑOLAS SERRA

Comité des administrateurs indépendants

(Le Comité ne s'est pas réuni en 2011.)

Membres

Jean ARVIS, Jacques CALVET, Anthony WYAND



CÉZANNE SAINT-HONORÉ



PROJET « IN/OUT »



WASHINGTON PLAZA

Regard sur 2011

Commercialisation active

En 2011, SFL a enregistré plusieurs transactions de prestige avec l'arrivée de Facebook France qui a rejoint Zurich, terminant ainsi la commercialisation du « 112 Wagram ». Lagardère Ressources et Constellium France comptent désormais parmi les locataires du « Washington Plaza ». Pour sa part, l'immeuble « Cézanne Saint-Honoré » a été choisi par L.E.K. Consulting, cabinet majeur de conseil international en stratégie. Enfin le leader de l'immobilier commercial, CBRE Global Investors, s'est installé à « Édouard VII ».

Restructurations exceptionnelles

Le projet « In/Out », premier campus urbain parisien, pensé pour les entreprises performantes, a obtenu son permis de construire. Les travaux ont démarré pour une livraison mi-2013. Par ailleurs, « Ozone », immeuble emblématique offrant 4 200 m² de bureaux et 3 400 m² de commerces au 92 Champs-Élysées, a fait l'objet d'une transformation parmi les plus complexes de ces dernières années à Paris. La livraison est prévue fin 2012.

Première émission obligataire réussie

Le 17 mai 2011, SFL a émis avec succès un emprunt obligataire inaugural de 500 millions d'euros, d'une maturité de cinq ans avec une échéance au 25 mai 2016, offrant un coupon de 4,625 %.

Le Mandarin Oriental à l'honneur

Opération exceptionnelle signée SFL, l'hôtel « Mandarin Oriental Paris » a été inauguré le 22 septembre 2011. Ce nouveau fleuron de l'hôtellerie haut de gamme parisien a obtenu la première certification HQE® hôtellerie pour un hôtel de luxe et a permis à SFL de remporter le Trophée « Ville & Avenir » des SIIC. L'ouverture de deux *flagship stores* – Dsquared² et Ports 1961 – au pied du Mandarin parachève cet ensemble immobilier de prestige situé au 249-251 rue Saint-Honoré.

LAURÉAT TROPHÉE VILLE & AVENIR



249-251 RUE SAINT-HONORÉ

SFL, une longue histoire...

En 1879, Henri Germain, fondateur du Crédit Lyonnais crée la Société Foncière Lyonnaise. Durant ses premières années d'existence, elle procède à des acquisitions, essentiellement à Paris et sur la Côte d'Azur. Vers 1900, elle détient ainsi plus de 300 immeubles et près de 2 000 hectares à Paris. Tout au long du XX^e siècle, SFL acquiert un patrimoine diversifié de Paris à la Riviera italienne en passant par la Belgique et poursuit sa politique d'achat et de vente d'immeubles.

À partir de 1995, SFL, contrôlée par l'assureur Groupe Victoire, négocie son virage stratégique vers le tertiaire parisien haut de gamme du Quartier Central des Affaires. Elle procède à une première grande acquisition, l'immeuble « Louvre des Entreprises & Louvre des Antiquaires », et poursuit une stratégie de développement.

Aujourd'hui, SFL s'inscrit dans une vision stratégique claire et est en ordre de marche pour relever les défis qui se présentent à elle. Un actionnariat et une gouvernance stables – 53,4 % de SFL est détenue par la foncière espagnole Colonial – une situation financière solide et un positionnement stratégique cohérent soutiennent l'ambition de développement.





Leader de l'immobilier tertiaire « prime » parisien

Première foncière « pure player » entièrement dédiée au segment de l'immobilier tertiaire haut de gamme du QCA parisien, dotée d'une vision stratégique forte, SFL est plus que jamais incontournable sur un marché dont le niveau d'exigence ne cesse de croître.

Visionnaires pour nos clients, nous avons une conviction forte : l'immobilier de bureaux ne peut être réduit à une simple « commodité », à un ensemble de mètres carrés mis à disposition d'un utilisateur ou à un centre de coûts à optimiser ou à réduire. C'est avant tout le support d'activités humaines, le socle du développement des talents et l'espace de consolidation de la culture d'entreprise.

Cette vision, nous la partageons avec nos clients « prime », pour lesquels l'enjeu de l'immobilier de bureaux n'est pas seulement une question de ratios, mais surtout celui de la contribution que les espaces de travail apportent aux personnes qui y travaillent et donc, à l'entreprise elle-même. À Paris, où l'activité économique s'est fortement tertiariée, l'immobilier de bureaux tient plus que jamais une place de choix dans la chaîne de création de valeur de l'entreprise.

Cette nouvelle vision de l'immobilier tertiaire « prime » repose sur l'importance croissante du facteur humain dans les entreprises performantes. En effet, à l'heure où nos clients doivent impérativement innover, inventer et créer de nouvelles perspectives économiques et commerciales, la gestion des ressources humaines constitue un levier stratégique majeur. Dès lors, la logique de développement et de fidélisation des talents – particulièrement du *front office* – devient prioritaire et se situe désormais au cœur de la stratégie de création de valeur de l'entreprise. Dans ce contexte, et après quinze ans d'une vision très financière de nos métiers, le temps est venu de remettre nos clients et leurs collaborateurs au cœur de nos réflexions et de nos actions.



“L'IMMOBILIER
DE BUREAUX
EST LE SOCLE DU
DÉVELOPPEMENT
DES TALENTS
ET L'ESPACE DE
CONSOLIDATION
DE LA CULTURE
D'ENTREPRISE.”



Spécialistes par conviction, nous avons fait le choix d'être entièrement dédiés à l'immobilier tertiaire « prime » parisien. Aussi, depuis quelques années, avons-nous restructuré notre portefeuille d'actifs pour disposer d'un périmètre focalisé sur ce segment de l'offre à Paris.

Mais plus qu'un simple propriétaire d'immeubles bien placés à Paris, nous avons décidé d'être le leader incontesté de ce marché. Une position qui repose sur une connaissance fine de notre segment de marché, un savoir-faire spécifique, un niveau d'expertise élevé et une forte capacité à mettre en place des produits et services adaptés aux besoins évolutifs des entreprises performantes.

leader

Être leader implique également de connaître très précisément nos clients. Parmi les attentes de notre cœur de cible figurent, notamment des surfaces de bureaux d'un seul tenant ou des ensembles cohérents de belles dimensions (1 000 à 5 000 m²), une bonne connexion aux réseaux de transport, un environnement de travail porteur et motivant pour les équipes, un service client de qualité et une gestion technique irréprochable. En 2011, un ensemble d'actions a été mis en œuvre pour répondre à ce haut niveau d'exigence. Une réorganisation par filière de métiers, une évolution de l'équipe de direction, un renforcement des moyens dédiés au service client, un repositionnement qualitatif et culturel de l'entreprise, une refondation de la culture professionnelle des salariés permettent aujourd'hui à tous les collaborateurs d'agir avec un objectif partagé : faire de l'immobilier tertiaire « prime » un levier de performance et de bien-être des équipes de nos clients.

Incontournables, nous le sommes chaque jour davantage ! Grâce à un socle exceptionnel d'ensembles immobiliers tertiaires uniques en termes de taille et de localisation, mais aussi grâce au savoir-faire pointu des équipes de SFL dans le développement et la restructuration d'immeubles sur les sites les plus complexes et les plus attractifs de Paris.

Incontournables, nous le sommes non seulement par une offre d'immeubles, incomparable en termes de taille et de typologie de produits, mais également par une grande qualité de services. Notre offre, reconnue comme la plus élaborée au cœur de la capitale, est d'autant plus unique qu'elle a vocation à croître en qualité, en performance et en taille sur un marché de l'immobilier tertiaire parisien qui, avec Londres, est le seul en Europe à avoir une taille et une visibilité mondiales.



Enfin, nous sommes d'autant plus incontournables que le QCA de Paris – par essence le cœur de nos implantations – ne dispose plus d'un potentiel significatif d'accroissement de son offre, les grands *back office* ayant migré à La Défense et en seconde couronne depuis dix ans. Le QCA est donc aujourd'hui un marché stabilisé, principalement tiré par un déséquilibre entre une demande régulière et une offre de qualité très rare, et où la segmentation des prix se fait de plus en plus sur la qualité des produits et des services. Dans ce contexte porteur pour SFL, notre patrimoine sera bientôt entièrement dédié à une offre exclusivement tournée vers le segment « prime ».

Récemment, le groupe Lagardère, Zurich Insurance, Constellium (ex-Alcan), la société de conseil LEK, l'ESMA (organisme européen des marchés financiers), CBRE Investors, Louis Vuitton Malletier et Facebook ont en effet rejoint la liste prestigieuse des entreprises leaders clientes de SFL.



“PLUS QU’UN SIMPLE PROPRIÉTAIRE D’IMMEUBLES BIEN PLACÉS À PARIS, NOUS AVONS DÉCIDÉ D’ÊTRE LE LEADER INCONTESTÉ DU MARCHÉ TERTIAIRE "PRIME" PARISIEN.”

Dans le même temps, certaines administrations, comme le Conseil d’État, ont libéré des plateaux pouvant être loués après rénovation à d’autres sociétés de premier rang. Enfin, le dernier *back office* installé dans notre patrimoine – LCL (ex-Crédit Lyonnais), rue de Richelieu –, va quitter le centre de la capitale mi-2012 et permettre la transformation de cet ensemble immobilier de 35 000 m² en une opération immobilière unique à Paris par sa taille, sa qualité et sa localisation. Autant d’atouts et d’évolutions qui nous rendent toujours plus incontournables dans l’accueil des équipes du *front office* des entreprises leaders.



IN/OUT

Concept unique de campus urbain parisien, le projet « In/Out » s'étend sur plus de 1,6 hectare à Boulogne et offre de magnifiques perspectives sur la Seine, le parc de Saint-Cloud et le bois de Boulogne. D'une surface de 35 000 m², il s'articule autour de deux ensembles immobiliers : un bâtiment industriel exceptionnel de 31 000 m² entièrement restructuré, qui pourra accueillir jusqu'à 2 300 personnes et un « Pavillon des Services » de 4 000 m² au design très contemporain, qui hébergera : restaurants, cafétéria, espace fitness, salles de réunion modulables et amphithéâtre. Le permis de construire a été délivré et les travaux ont démarré pour une livraison mi-2013.



UN PRODUIT IMMOBILIER DIFFÉRENT ET ADAPTÉ AUX BESOINS DES GRANDES ENTREPRISES MODERNES.



000 M² >

Conçu pour les collaborateurs des entreprises performantes, le projet « In/Out » propose des lieux qui améliorent l'efficacité et le bien-être des salariés. La preuve : un cadre professionnel hors norme favorisant une qualité de vie exceptionnelle et la fluidité des échanges au sein du campus, une offre de bureaux unique adaptée aux nouveaux modes de travail et d'organisation des entreprises – étages courants de 4 200 m² très lumineux, patio végétalisé de 1 600 m², terrasses au dernier étage, circulations verticales éclairées naturellement, nombreux espaces de rencontres – et un niveau de charges d'exploitation parfaitement maîtrisé. Un ensemble de parkings et de locaux techniques privatifs sont également disponibles pour répondre aux besoins spécifiques des futurs utilisateurs.

« In/Out », c'est aussi la naissance d'un site d'exception au cœur de la « Vallée de la culture », à Boulogne. Un site exemplaire en termes de renouvellement urbain et d'ambition architecturale. Un site où culture et création vont côtoyer les activités des entreprises et la dynamique culturelle de l'Ile Seguin. Enfin, un site vertueux en matière de développement durable, puisque le projet offre un bilan carbone prometteur avec une réduction de 60 % des gaz à effet de serre et vise des certifications aux meilleurs niveaux : Breeam « Very Good », Leeds « Platinum », HPE Effinergie niveau « Exceptionnel ». C'est l'ensemble de ces qualités remarquables que le MIPIM a décidé de reconnaître en nommant « In/Out » dans la catégorie des « Best Futura Projects ».



UNE OPÉRATION AMBITIEUSE ET EXEMPLAIRE POUR CONSTRUIRE UN « CAMPUS URBAIN » À PARIS.





Créateur de valeur patrimoniale

Leader sur le marché de l'immobilier de bureaux et de commerces de la capitale, SFL se positionne aujourd'hui résolument sur la gestion dynamique et « différenciante » d'actifs immobiliers de grande qualité.

Une gestion innovante des actifs, relativement inédite au sein des foncières tertiaires françaises traditionnelles, nous permet de répondre à l'exigence croissante des entreprises leaders et de proposer une offre unique, durable, différenciée et non reproductible dans un contexte de rareté et de limitation de l'offre concurrente. Notre stratégie d'asset management proactif vise à réinventer de façon permanente notre patrimoine et le service offert à nos clients. Il s'agit de travailler sur le couple qualité/coût et de faire coïncider le bon prix et la valeur d'usage attachée aux espaces de bureaux et de commerces, que celle-ci soit tangible ou intangible. Pour atteindre cet objectif, nous disposons de plusieurs leviers qui sont autant d'avantages concurrentiels. À commencer par la relation clients, qui repose notamment sur la fidélisation, l'amélioration de l'offre de services, la mise en place d'approches inédites, le développement de la transparence et des partenariats, l'analyse de la satisfaction de nos clients/usagers ou encore la valorisation de notre service client.

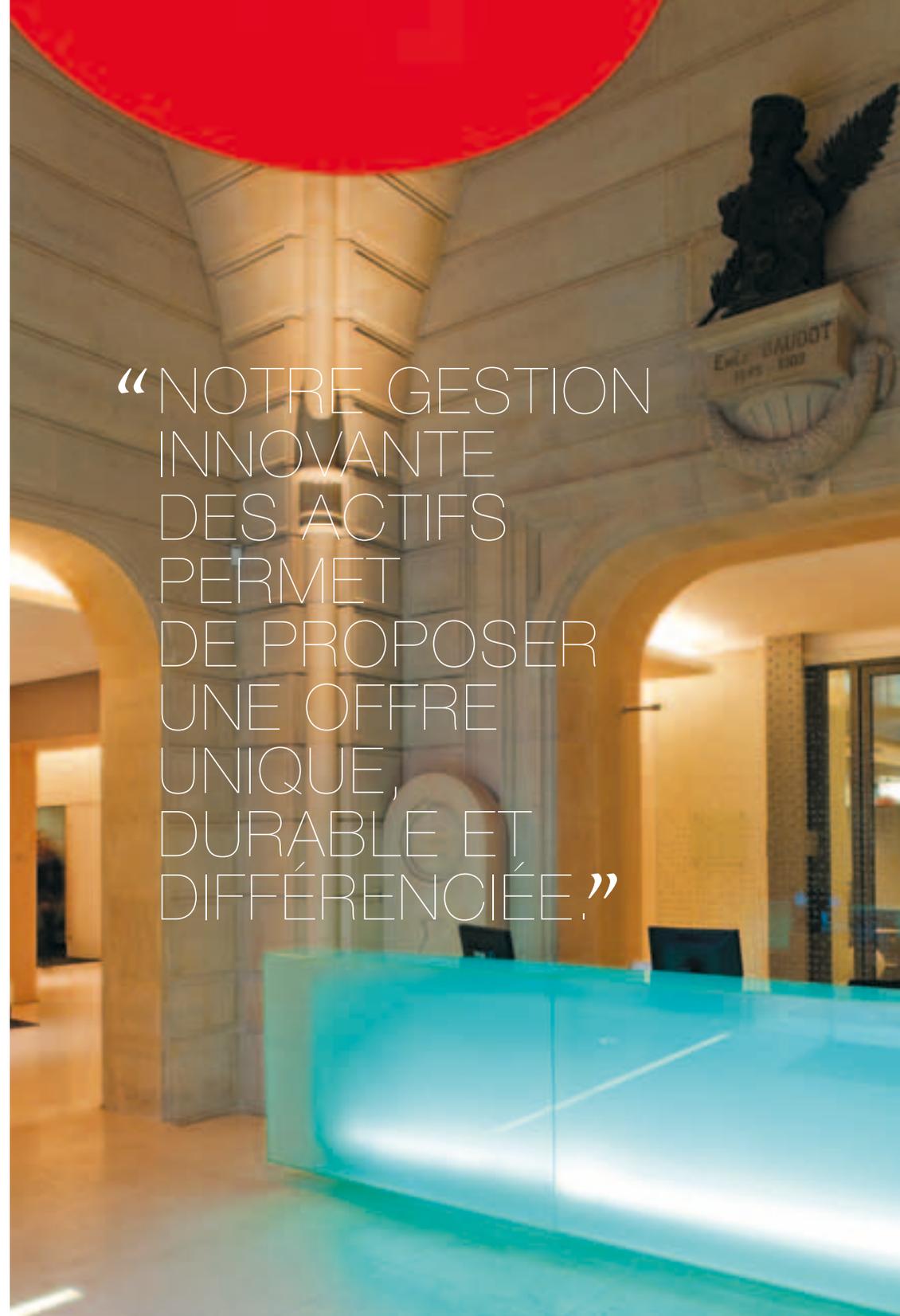
Nous sommes également engagés dans la lutte contre le fractionnement excessif des lots, dans la reconstitution des belles et grandes surfaces de bureaux horizontales – rares à Paris – et dans la requalification des espaces communs de nos immeubles, afin de leur redonner un véritable supplément d'âme.

Autres leviers privilégiés : positionner chaque immeuble en fonction de la clientèle visée et mettre en adéquation les modes de commercialisation et de marketing avec nos objectifs stratégiques. Sans oublier le redéveloppement des sites obsolètes, auxquels nous offrons une nouvelle existence en inventant des produits immobiliers adaptés aux besoins évolutifs des entreprises leaders. Nous pouvons aussi céder les actifs les moins stratégiques ou les plus décalés par rapport à notre cœur de métier, ou encore acquérir des actifs sur lesquels nous mettrons en œuvre notre savoir-faire de création de valeur.

Enfin, le choix d'inclure le thème du développement durable au cœur de notre offre « prime » impactera également le processus de valorisation de nos actifs. En démontrant la durabilité et la pertinence environnementale de nos immeubles, nous renforcerons d'autant notre positionnement « prime » et celui de nos bâtiments.



“NOTRE GESTION
INNOVANTE
DES ACTIFS
PERMET
DE PROPOSER
UNE OFFRE
UNIQUE,
DURABLE ET
DIFFÉRENCIÉE.”



Forts d'un savoir-faire unique, plus créatif, davantage en phase avec les attentes de nos clients, mieux maîtrisé sur le plan marketing et plus précis en terme financier, nous disposons d'une force de frappe puissante pour transformer les contraintes en opportunités.

En effet, peu d'entreprises sont capables, à Paris, de maîtriser les enjeux complexes de la mutation d'un ensemble bâti, avec son lot de contraintes urbanistiques, historiques, architecturales, techniques, administratives et financières. Moins encore sont à même d'inventer le produit immobilier parfaitement adapté aux besoins très pointus d'un segment de clientèle de plus en plus exigeante. Cette aptitude à créer de la valeur, savoir-faire unique de SFL, a été considérablement renforcée depuis un an sous l'impulsion de la nouvelle équipe de direction et grâce à la transformation en profondeur de notre foncière. Elle s'appuie sur une mise en cohérence très précise de tous ces enjeux et un pilotage tactique des leviers nécessaires à la réussite d'un projet.

Résultat, nous affichons aujourd'hui un palmarès que peu de foncières tertiaires peuvent offrir à Paris : « Hôtel Mandarin Oriental », « 82 à 92 Champs-Élysées », « In/Out » à Boulogne...

créateur

Notre politique marketing résolument offensive nous a permis, en 2011, de remettre nos clients au cœur de notre métier. Rendre aux activités de *Property Management* leurs lettres de noblesse, transformer une activité de gestion en un outil de relation clients, être à l'écoute de leurs besoins et leur apporter les réponses les plus pertinentes... Cette démarche originale s'est notamment concrétisée par le label « by SFL », véritable marque distinctive de notre façon d'appréhender l'immobilier tertiaire « prime » à Paris, dorénavant ajoutée au nom de chaque actif.



Par ailleurs, dans un souci de mieux cerner le profil des occupants de nos immeubles, de comprendre plus finement leurs attentes et de mesurer leur satisfaction, un questionnaire a été adressé fin 2011 non seulement aux responsables de l'immobilier et des services généraux, mais aussi à l'ensemble des personnels des entreprises travaillant dans nos immeubles. Au total, 460 interviewés ont pu exprimer librement leur opinion, notamment sur les immeubles et les espaces professionnels où ils travaillent et sur les services de SFL, apportant des informations précieuses et passionnantes. Autre temps fort de la politique marketing, l'approche innovante et proactive du marché et des clients potentiels.



“NOTRE SAVOIR-FAIRE
UNIQUE CONSTITUE
UNE FORCE DE
FRAPPE PUISSANTE
POUR TRANSFORMER
LES CONTRAINTES
EN OPPORTUNITÉS.”

Dans un univers professionnel qui, en France, continue à obscurcir les valeurs de marché par un découplage entre loyer facial et loyer économique, nous avons fait le pari d'une grande transparence et d'une approche plus ouverte et structurée des négociations de bail. Toutes ces nouvelles façons de travailler nous ont permis de surperformer en 2011, notamment en termes de commercialisation. Ainsi, le volume de surfaces louées a doublé par rapport à la moyenne relevée entre 2006 et 2010 et le niveau de loyer s'installe dans la fourchette haute : 648 €/m² pour le moyen facial et 562 €/m² pour l'économique. La « machine à créer de la valeur » est en route, avec une stratégie claire et des plans d'action précis pour chacun des actifs de SFL.





82 - 92

Champs-Élysées

La politique de création de valeur mise en place par SFL sur une parcelle de la plus belle avenue du monde privilégie la reconstitution de 10 000 m² de commerces attractifs en pied d'immeubles et la restructuration de 10 000 m² d'espaces de bureaux : modernisation de la galerie des Champs-Élysées – conçue par Atelier Jean Nouvel/SRA –, arrivée de nouveaux *flagship stores* dont H&M (4 000 m²), Morgan (670 m²) et bientôt Zara (2 000 m²) ou encore transformation des étages supérieurs en bureaux modernes et très qualitatifs.

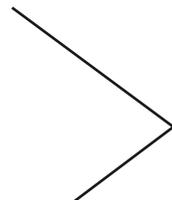
La réinvention urbaine de lieux sur cette artère unique s'est faite en étroite collaboration avec la ville de Paris, le Comité des Champs-Élysées et les commerçants. Entièrement ravalées, les façades ont fait l'objet d'un soin particulier par les architectes et proposent un éclairage nocturne flatteur, signé Yann Kersalé. Soucieuse de faire évoluer son patrimoine, SFL a participé à l'animation des espaces par le biais d'une offre commerciale complète, attractive et de qualité.

Chaque programme bénéficie de choix conceptuels uniques, d'une équipe de maîtrise d'œuvre dédiée et d'un audit technique et commercial. À titre d'exemple, SFL a initié en 2011 une étude de requalification des bureaux du « 90 Champs-Élysées » en travaillant sur la reconstitution de plateaux de 1 200 m² (produit rare sur cette artère) cohérents, fonctionnels et intégralement restructurés. Mise en œuvre dès 2012, cette réalisation ambitionne la reconquête progressive de l'immeuble et des plateaux mités.

Avec « Ozone by SFL », SFL réinvente un immeuble emblématique et fait de la partie bureaux du « 92 Champs-Élysées » une référence à Paris et sur les Champs-Élysées. Avec 4 200 m² d'espaces de bureaux exceptionnels et une qualification HQE®, « Ozone » se veut une réponse unique pour accueillir, au cœur du Triangle d'Or, une entreprise soucieuse de son image et de la performance de ses équipes. L'opération sera livrée fin 2012, après une des transformations les plus exceptionnelles et probablement les plus complexes de ces dernières années à Paris.



350



PERSONNES PEUVENT ÊTRES ACCUEILLIES AU « 92 CHAMPS-ÉLYSÉES »
DANS UN IMMEUBLE DE PRESTIGE À TAILLE HUMAINE.



PREMIER IMMEUBLE HAUSSMANNIEN EN PIERRE DE TAILLE À BÉNÉFICIER D'UNE RESTRUCTURATION HQE® SUR LES CHAMPS-ÉLYSÉES.



concepteur



Concepteur d'une offre durable

En 2011, nous avons pris à bras-le-corps le sujet du développement durable pour l'inclure, au même titre que les autres enjeux importants, au cœur de l'offre « prime » faite à nos clients.

La performance environnementale hors du commun de notre offre immobilière, en matière d'émission de gaz à effet de serre, repose sur une combinaison très rare d'éléments favorables :

- › des bâtiments construits pour la plupart après le second choc pétrolier et bénéficiant, de ce fait, d'un bon niveau de performance énergétique ;
- › un rendement de plan particulièrement efficace, qui permet un usage optimisé des surfaces de bureaux par poste de travail, et un ratio d'occupation parmi les plus performants de notre industrie immobilière ;
- › une accessibilité remarquable en matière de transports en commun ainsi qu'une proximité et une densité exceptionnelles de systèmes multimodaux de transports, qui évitent à plus de 80 % des occupants et des visiteurs (clients et fournisseurs) de nos immeubles d'utiliser leur véhicule et leur permettent de limiter leurs émissions de CO₂ ;
- › et, bien sûr, une empreinte carbone améliorée, grâce à la faible proportion des énergies fossiles dans la production d'énergie primaire en France.

Cette performance est désormais mesurable grâce à une double approche. La première, une enquête clients, a abouti à des conclusions révélatrices en matière d'usage et de durée de transport : 63 % des personnes travaillant dans les immeubles de SFL utilisent les transports en commun pour se rendre sur leur lieu de travail, tandis que 12,5 % optent pour la marche ou le vélo. La seconde est l'audit carbone réalisé en 2011, à titre de test, sur deux de nos actifs et qui doit être étendu à tout notre patrimoine. Nous pouvons ainsi démontrer que les émissions de CO₂ par poste de travail dans nos immeubles, sont parmi les plus faibles au monde, y compris lorsqu'on les compare, par exemple, à un bâtiment à énergie positive situé en proche banlieue.



“NOTRE PATRIMOINE
IMMOBILIER OFFRE
UNE PERFORMANCE
ENVIRONNEMENTALE
HORS DU COMMUN.”





Pour autant, nous nous devons d'aller plus loin. Aussi avons-nous lancé un programme de travail intensif pour 2012-2013. Celui-ci prévoit, entre autres, la mesure de l'empreinte carbone globale (y compris l'impact transport) de tous nos immeubles de bureaux. Il envisage également l'obtention des certifications les plus ambitieuses en matière de développement durable – principalement avec le référentiel Breeam – pour toutes les opérations de développement, de construction ou de restructuration lourde. Autre temps fort du programme : la mise en œuvre d'un calendrier exigeant pour réduire de 20 % en moyenne, d'ici à fin 2013, les consommations énergétiques liées aux parties communes d'un panel d'immeubles que nous gérons directement, soit 84 % de notre patrimoine en termes de surface. Enfin, avec la poursuite du déploiement des baux verts, entamé en 2011, le programme impulse un processus d'échanges et de dialogue avec nos locataires. L'idée est double : nous doter, d'ici à fin 2013, d'un système de mesure fiable et d'une vision exhaustive des consommations communes et privatives d'énergie, d'eau et de déchets, mais aussi installer un plan d'action conjoint bailleur/locataire pour améliorer l'empreinte environnementale de tout notre patrimoine.

concenteur

Engagés dans une démarche sociale exemplaire, nous travaillons notamment sur l'accessibilité de nos immeubles aux personnes handicapées afin de leur permettre d'accéder, au même titre que les valides, à l'ensemble des parties communes accessibles aux locataires et de pouvoir se mouvoir librement dans les parties privatives.

Ce programme, inédit en France à l'échelle d'un patrimoine de bureaux de la taille du nôtre, sera mis en place progressivement et assorti d'objectifs chiffrés : 60 % du patrimoine traité à fin 2012, 85 % à fin 2013 et 100 % à fin 2015.

Notre motivation est la même en matière d'emploi. Nous souhaitons contribuer à la dynamique de la capitale dans ce domaine, notamment dans les métiers du tertiaire. Une collaboration active s'est ainsi tissée avec Paris Développement, la structure municipale d'accompagnement des entreprises souhaitant s'implanter à Paris. Autre exemple : en liaison avec les équipes du groupe Mandarin Oriental Hôtel, et grâce à des relations étroites avec la mairie du 1^{er} arrondissement, nous avons pu favoriser le recrutement, la formation et la création d'emplois qualifiés permanents dans l'hôtellerie de luxe.

Enfin, nous restons en 2011 un donneur d'ordres important pour l'industrie du bâtiment et continuerons à l'être en 2012 et 2013, avec des engagements lourds en matière de travaux. Ce volant d'activités et d'emploi est particulièrement apprécié des entreprises du bâtiment en France, actuellement confrontées à une baisse de vitalité significative.



“UNE DÉMARCHE
EXEMPLAIRE
D'ACCESSIBILITÉ
DES IMMEUBLES”

Acteur de référence en matière sociétale, nous portons une démarche exigeante en termes de haute qualité architecturale, de design et de création artistique. Notre volonté est à la fois de protéger et mettre en valeur notre patrimoine culturel et historique bâti, et de promouvoir une approche architecturale innovante et très contemporaine. Les projets d'« In/Out » à Boulogne, d'« Ozone » ou le futur redéveloppement de l'Îlot Richelieu reflètent cette ambition.

De même, nous avons initié en 2011 une première opération de production d'installations monumentales d'artistes – intitulée « Mémoires Contemporaines » –, à l'occasion du lancement de l'opération « In/Out » à Boulogne. Cet événement culturel de premier plan a réuni le monde de l'immobilier et celui de la culture autour des artistes Per Barclay (Norvège) et Alain Bublex (France), en présence des clients venus partager ce moment exceptionnel d'art contemporain.

Cette première expérience a donné lieu à l'édition d'un livre diffusé auprès de nos clients et partenaires et sera suivie d'autres manifestations culturelles au cours des prochaines années, pour ancrer davantage SFL au cœur de la création contemporaine.

Au-delà de la valeur artistique, culturelle et événementielle de ces actions, une collection d'art contemporain sera constituée autour des thématiques de l'architecture et de la ville. Elle sera exclusivement constituée de commandes d'artistes, c'est-à-dire de projets artistiques éphémères ou permanents, fixes ou mobiles, attachés en général à nos immeubles. Ce positionnement culturel, que nous revendiquons pleinement, est d'autant plus légitime qu'il accompagne le haut niveau de sophistication de nos clients et offre un autre regard sur notre environnement professionnel.

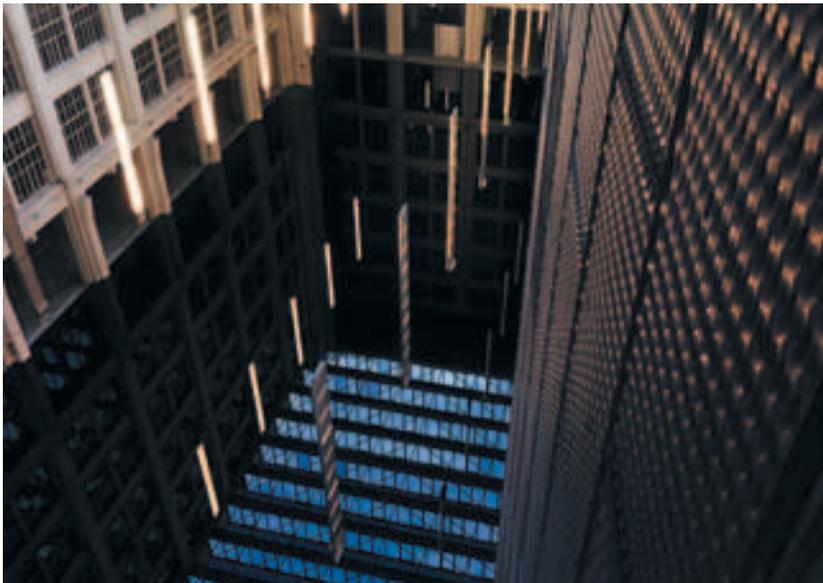


MÉMOIRES CONTEMPORAINES 1

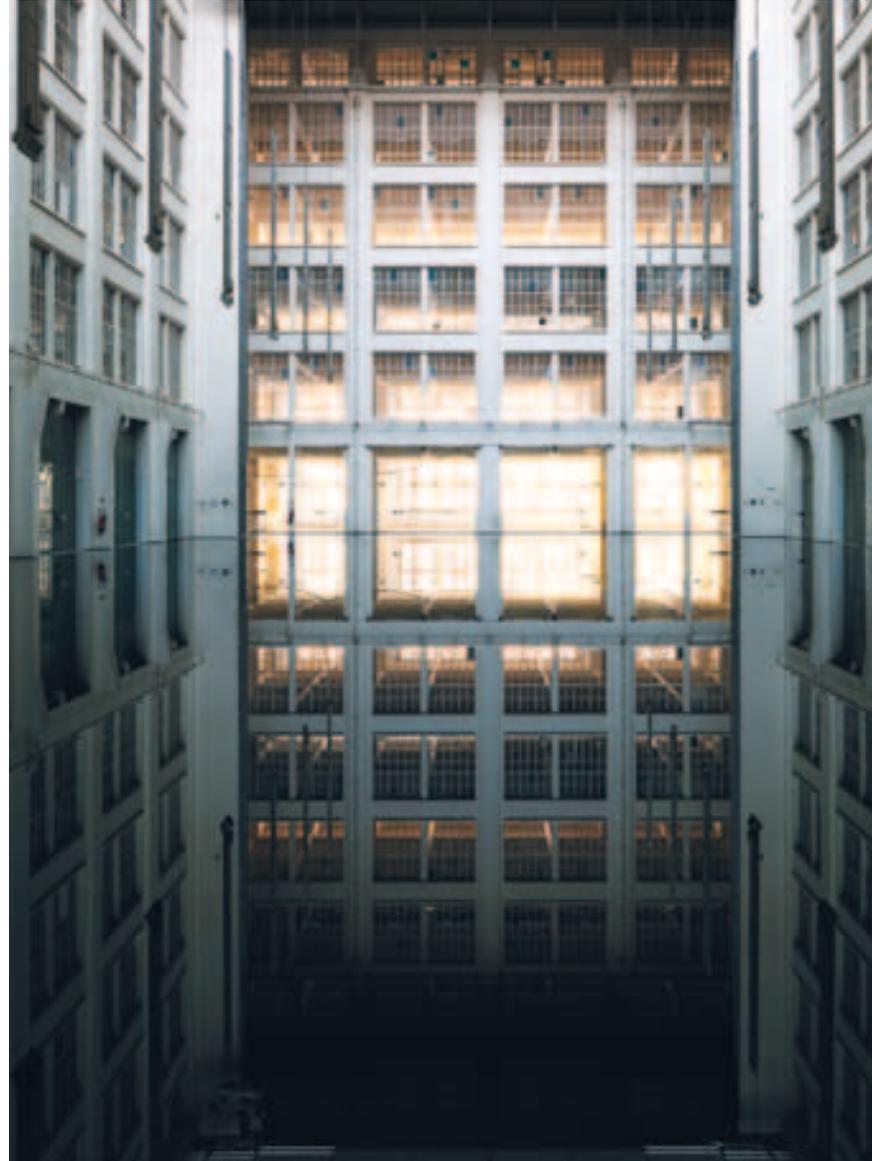
Comme métaphore de la transformation d'un lieu industriel emblématique à Boulogne-Billancourt, SFL a imaginé une opération inédite de production artistique qui a réuni deux artistes de renommée internationale à l'occasion du lancement de l'opération In/Out. Une réflexion sur le temps et l'espace menée par le Norvégien, Per Barclay et le Français, Alain Bublex qui s'est traduite par deux installations artistiques monumentales et éphémères.



Alain Bublex – Le Pavillon Fantôme



Per Barclay – 46, quai Le Gallo, Boulogne – photo 5567



Per Barclay – 46, quai Le Gallo, Boulogne – photo 5529

RÉALITÉ ET IMAGINATION S'ENTREMÉLENT DANS LE PAVILLON FANTÔME QUI DISPARAIT PROGRESSIVEMENT, À L'INSTAR DU LIEU RÉEL QUI SERA DÉTRUIT À LA FIN DU CHANTIER. • 1 500 M² RECOUVERTS D'HUILE QUI DÉDOUBLENT LES VOLUMES, LA MONUMENTALITÉ DE L'ARCHITECTURE MAGNIFIÉE. • SPECTACULAIRE, LA « CHAMBRE D'HUILE » DE PER BARCLAY BOULEVERSE LES RAPPORTS SPACIAUX ET SENSORIELS : LE VISITEUR, AU BORD DE L'ŒUVRE, SE PERD DANS UN ABÎME VIRTUEL QUI RÉVÈLE LA MAJESTÉ DES LIEUX.

COLLECTION SFL POUR L'ART CONTEMPORAIN



Alain Bublex – Plug-in City (2000) – 68/74, quai de la Rapée, Paris, 2011



Alain Bublex – Plug-in City (2000) 10, place Édouard VII, Paris, 2011

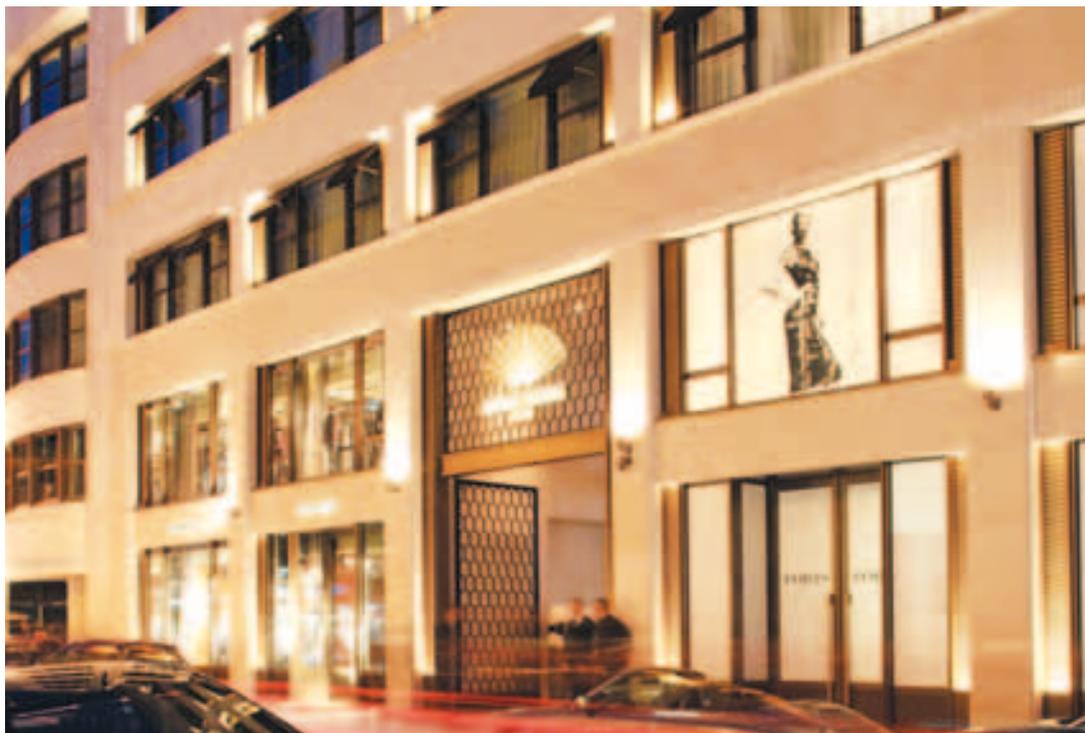
Les œuvres photographiques réalisées par Per Barclay et Alain Bublex amorcent la « Collection SFL d'Art Contemporain » dont les thèmes sont l'architecture et la ville. Une aventure inédite née pour SFL de sa volonté de confronter des lieux à des regards d'artistes, d'interroger le sens des mutations sociales et spatiales et de partager sa quête d'excellence.

SFL

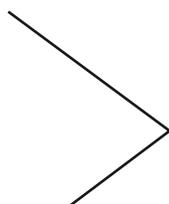
SOCIÉTÉ FONCIÈRE LYONNAISE

MANDARIN ORIENTAL

Concepteur d'une nouvelle vie en ville, SFL a acquis en 2006 un bâtiment de 22 000 m² à usage de bureaux, vacant depuis longtemps, rue Saint-Honoré. Au terme d'un long programme de travaux, cet ensemble est devenu un hôtel hors normes de 138 chambres et suites, au cœur de Paris, accompagné de deux boutiques de luxe (Dsquared² et Ports 1961). L'hôtel a été livré en juin 2011 au Mandarin Oriental Hôtel Groupe.



350



EMPLOIS PERMANENTS CRÉÉS (DONT 150 DANS LE CADRE DE JOURNÉES DE RECRUTEMENT EN PARTENARIAT AVEC LA VILLE DE PARIS).



PREMIER PALACE PARISIEN À RECEVOIR LA CERTIFICATION HQE®.



Idées, partenaires et talents se sont combinés pour réaliser cet ensemble d'exception. Il a été l'occasion d'une collaboration avec les plus talentueux architectes et concepteurs : J.-M. Wilmotte, S. de Margerie, P. Jouin et S. Manku. Le projet a également permis à SFL de déployer des partenariats forts en faveur de la création d'emplois locaux : 150 postes ont ainsi été créés avec l'opérateur Mandarin Oriental, à l'issue du Forum de recrutement organisé à la mairie du 1^{er} arrondissement de Paris. Au total, 350 emplois permanents ont été créés.

Le caractère unique de cet hôtel tient notamment à son patio central – la plus importante cour/jardin de Paris pour un hôtel – qui le préserve de l'animation de la rue Saint-Honoré. L'établissement de luxe a fait l'objet d'une attention dans les moindres détails. Ainsi, chacune des 138 chambres a été pensée dans le respect du *feng shui* ; les espaces communs (Bar 8, Spa, Camélia et Le Sur-Mesure sous la supervision du chef Thierry Marx...) sont désormais incontournables. La qualité des matériaux, le traitement des espaces intérieurs, le design général en font une référence pour l'opérateur, un *must see* de Paris et une démonstration du savoir-faire des équipes SFL.

Exemplaire à plus d'un titre, le « Mandarin Oriental Paris » est devenu « site pilote SFL » pour les certifications environnementales hôtelières. Il est le premier hôtel de grand luxe en France à obtenir la certification HQE® hôtellerie et s'est vu décerner le trophée « Ville et Avenir » des SIIC, lors du dernier Salon de l'Immobilier d'entreprise en France.



Per Barclay - 46, quai Le Gallo, Boulogne (détail)



Moteur de performances

En 2011, les résultats montrent une hausse des loyers à périmètre constant (+ 6,6 %), une progression des valeurs d'expertise du patrimoine à périmètre constant (+ 5,8 %) et une augmentation du résultat net consolidé part du Groupe (+ 9,9 %).

Des revenus locatifs en hausse à périmètre constant (+ 6,6 %)

Cette année, les revenus locatifs s'élèvent à 151,6 millions d'euros, contre 174,9 millions d'euros en 2010. Cette baisse provient des immeubles cédés et de ceux apportés à SIIC de Paris en 2010 (immeubles « Coface » et « Miroirs » à La Défense), qui représentent un manque à gagner de 19,7 millions d'euros. À cette baisse s'ajoute l'indemnité de résiliation anticipée du bail des « Miroirs », enregistrée au troisième trimestre 2010 pour 16,9 millions d'euros, et partiellement compensée par une indemnité de 4,1 millions d'euros perçue en 2011 sur l'immeuble « Édouard VII ». Sur le reste du patrimoine, et à périmètre constant, les revenus des immeubles en exploitation progressent de 7,9 millions d'euros (+ 6,6 %) au 31 décembre 2011. Cette augmentation est notamment due à la hausse du taux d'occupation constatée en 2011. Enfin, les immeubles en développement sur la période 2010-2011 dégagent une augmentation nette des loyers de 1,3 million d'euros au 31 décembre 2011. Celle-ci correspond à une progression de 9,8 millions d'euros des loyers des immeubles entrés en exploitation (« 112 Wagram » et « Mandarin Oriental ») et à une diminution de 8,5 millions d'euros des revenus des surfaces en reconstruction.

CONTRIBUTION DES IMMEUBLES À L'EBITDA
(en milliers d'euros)

	Contribution 2011	2011	2010
ÉDOUARD VII	19,1 %	26 810	24 741
WASHINGTON-PLAZA	12,5 %	17 501	16 557
LDE LDA	11,3 %	15 851	16 232
RICHELIEU	10,0 %	14 042	13 641
CÉZANNE ST-HONORÉ	9,1 %	12 756	15 204
RIVES DE SEINE	8,1 %	11 364	11 167
MANDARIN ORIENTAL PARIS	5,3 %	7 411	- 338
GALERIE DES CHAMPS-ÉLYSÉES	3,7 %	5 143	4 419
131 WAGRAM	3,4 %	4 757	4 707
HAUSSMANN ST-AUGUSTIN	3,2 %	4 540	4 461
IENA	3,1 %	4 404	4 251
103 GRENELLE	2,9 %	4 025	301
NEUILLY	2,0 %	2 852	2 728
90 CHAMPS-ÉLYSÉES	1,4 %	1 898	1 995
LE VAISSEAU	1,3 %	1 812	1 841
112 WAGRAM	1,2 %	1 621	- 47
OZONE	0,9 %	1 287	921
IN/OUT	0,3 %	379	- 223
HANOVRE	- 0,2 %	- 271	1 236
Immeubles SFL 31/12/2011	98,4 %	138 181	123 792
CAPUCINES	1,7 %	2 339	2 384
TOUR LES MIROIRS	-	0	25 198
TOUR COFACE	-	5	11 107
PAVILLON HENRI IV	-	- 4	34
AUTRES ACTIFS	-	- 38	11
Immeubles cédés et divers	1,6 %	2 302	38 734
TOTAL IMMEUBLES	100 %	140 483	162 526
CORPORATE		- 14 847	- 14 816
TOTAL EBITDA		125 636	147 709

RÉSULTAT NET RÉCURRENT (EPRA earnings)
(en millions d'euros)

	2011		2010	
	Récurrent EPRA	Non récurrent	Récurrent EPRA	Non récurrent
Revenus locatifs	151,6	0	174,9	0
Charges immobilières nettes de récupération	- 10,6	0	- 13,1	0
<i>Loyers nets</i>	<i>141,0</i>	<i>0</i>	<i>161,8</i>	<i>0</i>
Autres revenus et produits	3,4	0	5,2	0
Amortissements et Provisions	- 0,3	0	- 1,1	0
Personnel et frais généraux	- 18,8	0	- 19,3	0
Résultat opérationnel, hors cessions et var. val.	125,4	0	146,6	0
Résultat des cessions	0	7,7	0	- 33,9
Variation de valeur des immeubles	0	98,1	0	107,0
Résultat dans les entreprises associées	11,7	7,0	0	13,3
Résultat financier	- 49,1	- 4,6	- 43,5	- 4,4
Impôts	- 2,1	- 0,9	- 1,7	- 8,5
Résultat net	85,9	107,2	101,5	73,6
Résultat des minoritaires	- 4,7	- 7,5	- 4,8	- 5,6
Résultat net, part du Groupe	81,2	99,7	96,7	68,0
Nombre moyen d'actions (milliers)	46 529		46 525	
Résultat net récurrent par action, part du Groupe	1,74 €		2,08 €	

Le résultat opérationnel, hors impact des cessions et de la variation de valeur des immeubles, atteint 125,4 millions d'euros au 31 décembre 2011, contre 146,6 millions d'euros au 31 décembre 2010. Quant au résultat net consolidé part du Groupe, il s'élève à 180,9 millions d'euros en 2011, contre 164,6 millions d'euros en 2010. Le résultat net récurrent part du groupe EPRA atteint 81,2 millions d'euros au 31 décembre 2011, contre 96,7 millions d'euros au 31 décembre 2010.

moteur

Valeur des immeubles

3 241 M€ > ACTIF NET IMMOBILIER,
PART DU GROUPE DROITS INCLUS

356 900 M² > SURFACE TOTALE, PART DU GROUPE
RÉPARTIE SUR 19 IMMEUBLES

Loyers

151,6 M€ > REVENUS LOCATIFS

94 % > TAUX D'OCCUPATION

Résultats

180,9 M€ > RÉSULTAT NET
PART DU GROUPE

81,2 M€ > RÉSULTAT NET RÉCURRENT
PART DU GROUPE (EPRA EARNINGS)

42,8 € > ANR PAR ACTION
(EPRA NNAV)

Le dynamisme de l'activité

Dans un marché locatif très sélectif, avec des délais de négociation allongés, SFL a commercialisé avec succès en 2011 plus de 30 000 m². Parmi ces surfaces commercialisées, 20 000 m² ont été loués à de nouveaux clients à un loyer facial moyen de 648 €/m² pour les bureaux (562 €/m² en loyer économique). Le taux d'occupation physique des immeubles en exploitation a ainsi progressé, passant de 90 % au 31 décembre 2010 à 94 % au 31 décembre 2011. Les immeubles « 103 Grenelle » et « Washington Plaza » concentrent les deux tiers des espaces vacants. Les immeubles, du « 112 Wagram » livré en octobre 2010, et du « Mandarin Oriental Paris » livré en avril 2011, sont occupés à 100 %. Les travaux immobilisés réalisés en 2011 s'élèvent à 61 millions d'euros. Ils concernent principalement les opérations de restructuration du « Mandarin Oriental Paris », de l'immeuble « Ozone » au 92 Champs-Élysées, qui sera livré au second semestre 2012 et dont les commerces ont été entièrement loués à la suite à l'obtention de la CNAC pour la boutique amiral de Zara et du campus urbain « In/Out » à Boulogne, dont le permis de construire définitif a été obtenu en novembre 2011 pour une livraison au premier semestre 2013. Au cours de l'année 2011, SFL n'a fait aucune acquisition d'immeubles, mais elle dispose de toutes les capacités financières pour saisir les opportunités d'investissement pouvant se présenter sur le marché. Par ailleurs, SFL a vendu, en décembre 2011, les murs de la boutique « Old England » située boulevard des Capucines à Paris. Ce petit actif non stratégique a été cédé à un prix présentant une prime de 18 % sur la dernière valeur d'expertise.

Une structure financière solide

SFL a procédé, en mai 2011, à une émission obligataire inaugurale de 500 millions d'euros à cinq ans, bénéficiant de la notation BBB-, stable attribuée par l'agence Standard & Poor's, en avril 2011. Cet accès direct aux marchés de capitaux a permis à SFL de diversifier ses sources de financement dans un environnement bancaire plus contraint. Le produit de cette émission a servi à rembourser les tirages en cours sur les lignes de crédit revolving tout en les conservant en lignes confirmées non utilisées.



ÉCHÉANCIER DES BAUX COMMERCIAUX





L'endettement net de la Société, qui atteint 1 243 millions d'euros au 31 décembre 2011, contre 1 202 millions d'euros au 31 décembre 2010, représente 35,5 % de la valeur du patrimoine augmentée de la participation dans SIIC de Paris. Cette dette est constituée d'emprunt obligataire (40 %) et d'emprunts bancaires (60 %). Son coût moyen après couverture est de 4,2 % et sa maturité moyenne de 3,7 années. Par ailleurs, SFL dispose, au 31 décembre 2011, de 610 millions d'euros de lignes de crédit non utilisées.

Les charges financières nettes s'élèvent en 2011 à 53,7 millions d'euros, présentant une hausse de 5,8 millions d'euros par rapport à 2010. Cette progression repose notamment sur une augmentation significative du volume des lignes de crédit confirmées, qui garantissent la bonne liquidité du Groupe et sa capacité d'investissement.

STRUCTURE DE L'ENDETTEMENT

(en millions d'euros)

	31/12/11	31/12/10	Variation
Emprunt obligataire	500	-	+ 500
Revolving syndiqué	240	645	- 405
Autres crédits bancaires	411	395	+ 16
Crédit-bail	104	175	- 71
Total Dette brute	1 255	1 215	+ 40
Maturité moyenne (années)	3,7	3,4	+ 0,3
Coût moyen spot (couvertures incluses)	4,2 %	4,1 %	+ 0,1 pt
Trésorerie	12	14	- 2
Dette nette (dette brute – trésorerie)	1 243	1 201	+ 42
Valeur estimée des actifs (DI)	3 241	3 120	+ 121
Participation SIIC de Paris	266	252	+ 14
Loan To Value	35,5 %	35,6 %	- 0,1 pt
Lignes de crédit non utilisées	610	205	+ 405

Les chiffres de la dette

1 243 M€ > DETTE NETTE

35,5 % > LOAN TO VALUE

3,7 ANS > MATURITÉ MOYENNE

4,2 % > COÛT DE LA DETTE

Un Actif Net Réévalué en hausse de 5,4 %

Le patrimoine de SFL est évalué à 3 086 millions d'euros en valeur de marché, hors droits et à 3 241 millions d'euros en valeur de remplacement, droits inclus au 31 décembre 2011. Il est en hausse de 4,3 % par rapport au 31 décembre 2010. À patrimoine constant, la valeur du patrimoine augmente de 5,8 % en 2011, notamment sous l'effet de la revalorisation des immeubles récemment livrés ou en cours de restructuration. Au 31 décembre 2011, l'Actif Net Réévalué triple net (EPRA) de la Société s'élève à 1 993 millions d'euros, correspondant à 42,8 euros par action, contre 40,6 euros au 31 décembre 2010. Il est en progression de 5,4 %.

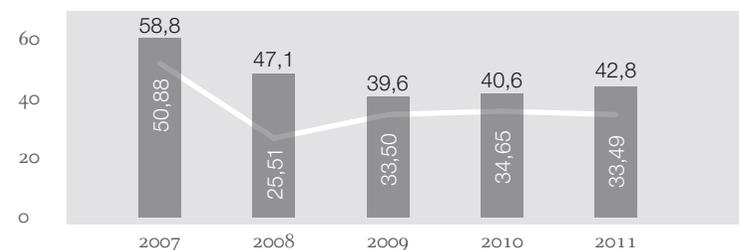
Valeur d'expertise

L'estimation de la valeur de marché du patrimoine (hors droits) s'établit à 3 086 millions d'euros, contre 2 960 millions d'euros en 2010. À périmètre constant (y compris les immeubles en restructuration), les valeurs d'expertise augmentent de 5,8 % en douze mois. Le taux de rendement spot hors droits pour l'ensemble du patrimoine est globalement de 5,5 %. Il se calcule selon la formule suivante : Taux de rendement spot = (loyers en cours + valeur locative de marché des lots vacants)/(valeur vénale droits inclus + CAPEX actualisés).

Rendement spot

5,6 % > BUREAUX 5,1 % > COMMERCES 3,7 % > HABITATIONS 6,6 % > PARKINGS

ÉVOLUTION DE L'ANR TRIPLE NET (EPRA) / ACTION (en euros)



□ COURS DE BOURSE FIN DE PÉRIODE PAR ACTION

ACTIF NET RÉÉVALUÉ

(en millions d'euros)

	31/12/11	31/12/10
Capitaux propres pdG	1 948,3	1 865,2
Autocontrôle et Stock Options	16,4	16,1
Plus values latentes	3,2	8,4
Annulation JV instruments financiers	47,1	41,4
Annulation impôts différés	62,7	63,5
ANR EPRA	2 077,7	1 994,6
ANR EPRA / action	44,7 €	42,9 €
JV instruments financiers	- 47,1	- 41,4
JV dette taux fixe	24,6	-
Impôts différés	- 62,7	- 63,5
ANNNR EPRA	1 992,5	1 889,7
ANNNR EPRA / action	42,8 €	40,6 €
Droits de mutation	154,4	160,1
ANR droits inclus	2 146,8	2 049,8
ANR droits inclus / action	46,1 €	44,1 €

SFL en Bourse

L'action SFL a connu une bonne progression en Bourse sur les quatre premiers mois de l'année 2011, le cours le plus haut de l'année ayant été atteint le 13 avril à 43,42 euros pour se stabiliser ensuite autour des 40,00 euros jusqu'à la fin juin. Durant le deuxième semestre, le titre a baissé dans un environnement de marché très volatile et fortement baissier pour clôturer l'année à 33,49 euros (- 3,3 %), affichant ainsi sur l'année une performance relative supérieure aux indices EPRA Europe (- 13,2 %), SIIC (- 16,5 %) et CAC 40 (- 17,0 %).

Actionnariat

La part détenue par Colonial au capital de SFL est restée stable à 53,5 % depuis janvier 2009. En mars 2011, Eurohypo AG a cédé à Unibail-Rodamco sa participation de 7,25 % au capital de SFL. À l'exception de ce mouvement, la structure de l'actionnariat de SFL n'a pas été modifiée.

Dividende

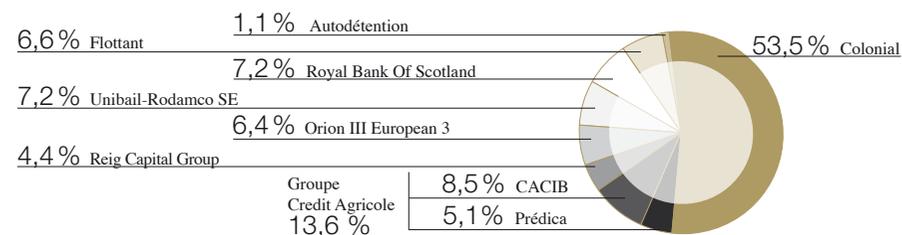
Le Conseil d'administration a décidé de proposer à l'Assemblée générale du 19 avril 2012 un dividende de 1,40 euro par action.

SFL EN BOURSE



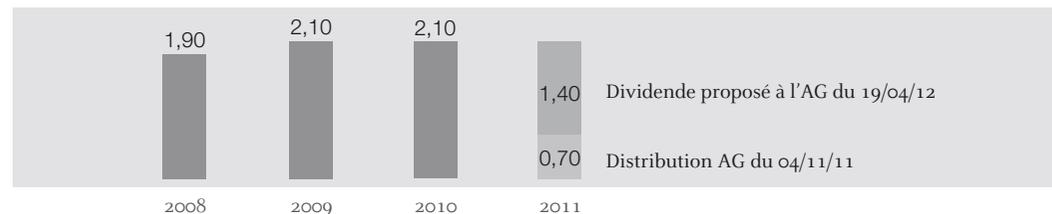
STRUCTURE DE L'ACTIONNARIAT

(au 31 décembre 2011)



DIVIDENDE PAR ACTION

(en euros)



L'ensemble du portefeuille de SFL est expertisé tous les six mois, en décembre et en juin. Les expertises immobilières sont réalisées par BNP Paribas Real Estate, Jones Lang LaSalle et CB Richard Ellis. Ces experts indépendants utilisent principalement la méthode des cash-flows actualisés, conformément aux normes professionnelles européennes.



développeur



Développeur d'un patrimoine d'exception

SFL bénéficie d'un patrimoine exceptionnel majoritairement situé dans le Quartier Central des Affaires au cœur de Paris et dans l'ouest de la capitale. Les immeubles détenus conjuguent prestige de l'adresse, élégance architecturale, accessibilité remarquable en matière de transports, environnement urbain, culturel et commercial de grande qualité, efficacité tertiaire de dernière génération et performance environnementale hors du commun.

Ces ensembles immobiliers tertiaires uniques en termes de taille, de typologies de produits, de localisation et de services offerts répondent aux besoins les plus pointus d'une clientèle toujours plus exigeante, composée essentiellement d'entreprises leaders qui font de l'immobilier tertiaire un véritable outil de performance et de management de leurs talents.

Concentration géographique

82% > QUARTIER
CENTRAL
DES AFFAIRES

12% > AUTRES
PARIS

6% > CROISSANT
OUEST

Concentration sectorielle

72% > BUREAUX

24% > COMMERCES
/ HOTEL



87 % d'immeubles de rendement > Une assise pérenne

Les immeubles sont en production. Ils génèrent le cash-flow et le résultat opérationnel de SFL qu'il convient de pérenniser grâce à une relation de proximité avec les occupants. Au 31 décembre 2011, le loyer moyen des bureaux de SFL atteignait 541 €/m²/an.

13 % d'immeubles en développement > Une source de valorisation

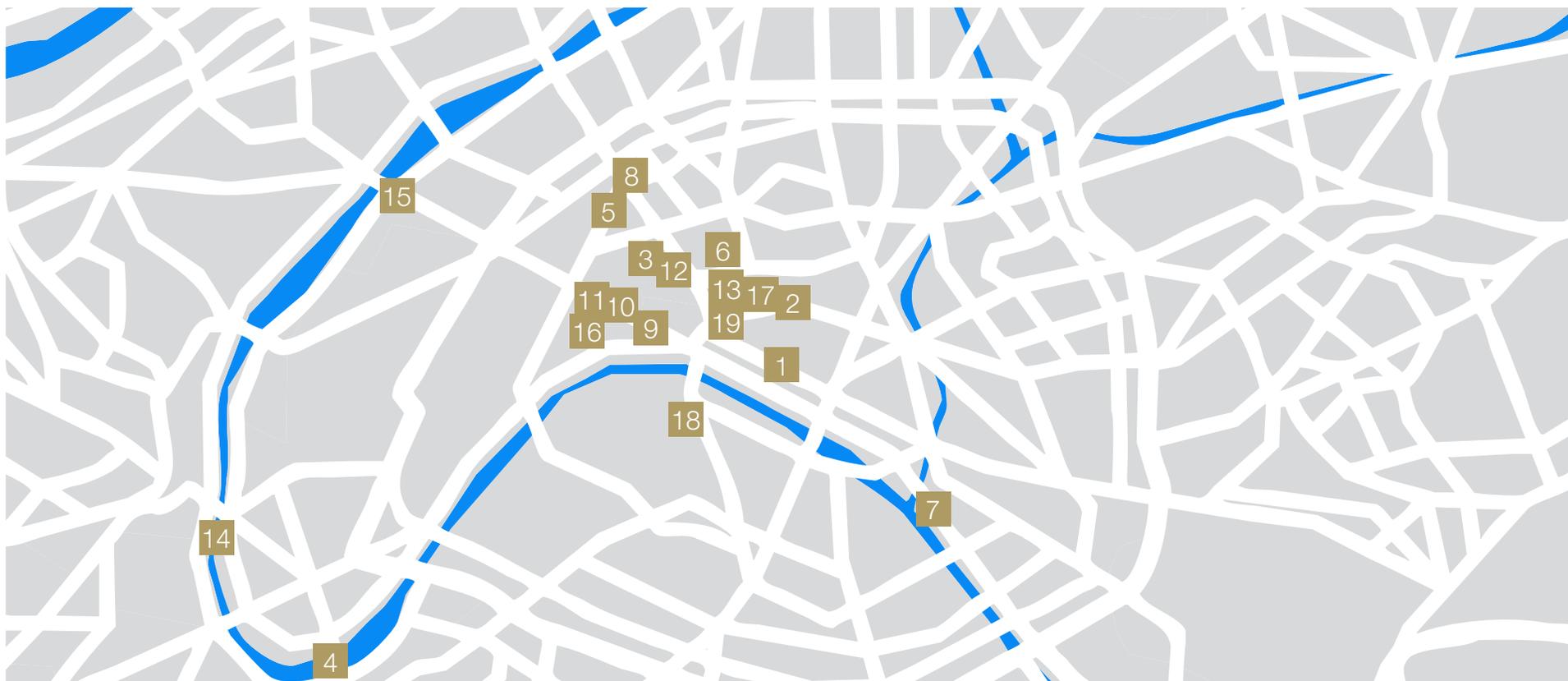
Leur développement est le gage de pérennité des revenus futurs de SFL. La foncière est reconnue pour son optimisation des valeurs locatives au moyen de prestations de haute qualité technique et environnementale et de respect des normes.

3% > PARKINGS

1% > HABITATION

356 900 M² > DE PATRIMOINE

94% > TAUX D'OCCUPATION



1 LOUVRE DES ENTREPRISES & LOUVRE DES ANTIQUAIRES 2 ÎLOT RICHELIEU 3 WASHINGTON PLAZA 4 LE VAISSEAU 5 131 WAGRAM 6 HAUSSMANN SAINT-AUGUSTIN
7 RIVES DE SEINE 8 112 WAGRAM 9 GALERIE DES CHAMPS-ÉLYSÉES 10 90 CHAMPS-ÉLYSÉES 11 OZONE 12 CÉZANNE SAINT-HONORÉ 13 ÉDOUARD VII 14 IN/OUT
15 AVENUE CHARLES-DE-GAULLE, NEUILLY-SUR-SEINE 16 AVENUE D'IÉNA 17 RUE DE HANOVRE 18 103 GRENELLE 19 MANDARIN ORIENTAL PARIS



Louvre des Antiquaires & des Entreprises

2, place du Palais-Royal, 75001 Paris

« **Un emplacement exceptionnel** ». Cet immeuble, doté d'un emplacement de première catégorie, à proximité du Louvre, offre de très vastes plateaux fonctionnels d'une surface de 5 400 m²/plateau. Après une rénovation totale achevée fin 2010, l'immeuble offre une technicité conforme aux meilleurs standards internationaux et des services haut de gamme : sécurité 24h/24, restaurant interentreprise... L'arrivée récente de Louis Vuitton Malletier, est à la hauteur du prestige du site.

Immeuble de rendement

Année d'acquisition : 1995
Surface totale : 47 820 m²
Bureaux : 28 648 m²
Locaux commerciaux : 6 680 m²
RIE : 3 929 m²
Parties communes immeuble : 8 563 m²
Parkings : 235

Principaux clients :
Louis Vuitton Malletier, Banque de France,
GIE Cartes bancaires, Proparco et IEDOM



îlot Richelieu (Cardinal)

81-83, rue de Richelieu, 2-8, rue Ménars,
16-18, rue de Gramont, 1-5, rue Grétry, 75002 Paris

« **Trois immeubles pour un ensemble unique** ». Composé de trois bâtiments, l'îlot Richelieu est situé à deux pas du Palais Brongniart et de l'Opéra, dans la Cité financière. Occupé par une grande banque française pour l'ensemble de sa surface jusqu'à la mi-2012, cet ensemble fera l'objet d'un redéveloppement important pour créer un cadre de vie unique autour de plateaux flexibles et modernes dotés de services prestigieux : business center, conciergerie, restaurant, salle de fitness...

Immeuble de rendement

Année d'acquisition : 2004
Surface totale : 38 207 m²
Bureaux : 24 392 m²
Autres surfaces (RIE) : 5 095 m²
Parties communes : 8 720 m²
Parkings : 94

Client :
Crédit Lyonnais



Washington Plaza

38-44, rue Washington, 29-31, rue de Berri,
43-45, rue d'Artois, 75008 Paris

« **Un immeuble au cœur du QCA** ». Avec une emprise foncière de 8 000 m² à proximité immédiate des Champs-Élysées, le « Washington Plaza » figure au premier rang des ensembles tertiaires parisiens et se distingue par la qualité de ses services et la fonctionnalité de ses plateaux. Au sein de cet ensemble, les bâtiments Monceau et Artois sont divisibles par plateau courant de 1 100 m² et autorisent des solutions d'implantations variées. L'immeuble offre un ensemble de prestations et de services (RIE, cafétéria, conciergerie, hôtesse d'accueil, responsable de site sur place, parking de grande capacité, GTB...) correspondant aux exigences actuelles du marché locatif parisien.

Immeuble de rendement

Année d'acquisition : 2000
Participation : 66 % SFL
et 34 % PREDICA
Surface totale : 46 857 m²
Bureaux : 39 569 m²
Locaux commerciaux : 460 m²
RIE et archives : 4 513 m²
Parties communes immeuble : 2 313 m²
Parkings : 662

Principaux clients :
Poweo, DEXIA, Lagardère et CCR



Le Vaisseau

2, allée des Moulineaux, 39-51, rue Pierre Poli
92130 Issy-les-Moulineaux

« **Un concept novateur** ». Situé sur l'île Saint-Germain, l'immeuble « Le Vaisseau » tient son nom de sa forme atypique. Sa façade évoque une architecture navale avec une toiture amovible qui peut s'ouvrir sur toute sa longueur. Cet édifice de près de 6 000 m² a été réalisé par l'architecte Jean Nouvel qui l'a achevé en 1992 avec comme concept novateur « Un vaisseau amarré sur l'île ».

SFL en a fait l'acquisition en 2006 et a souhaité réintégrer pleinement « Le Vaisseau » dans son environnement en réinterprétant le concept initial et en participant à la valorisation patrimoniale du site.

Immeuble de rendement

Année d'acquisition : 2006
Surface totale : 6 332 m²
Bureaux : 6 026 m²
RIE et autres locaux en infrastructure : 306 m²
Parkings : 124

Client :
Dalkia France



131 Wagram

131, avenue de Wagram, 75017 Paris

« **Un pôle média** ». Situé à égale distance du parc Monceau et de la place de l'Étoile, l'immeuble fait l'angle avec la rue de Prony. Totalement restructuré en 1992, cet immeuble doté d'une terrasse et d'un jardin intérieur, se compose de 9 niveaux de bureaux élevés sur 5 sous-sols. Il comporte des plateaux lumineux d'environ 800 m² avec des aménagements flexibles, un auditorium, un restaurant... Les locaux ont fait l'objet d'une rénovation intérieure totale en 2004-2005.

Immeuble de rendement

Année d'acquisition : 1999
Surface totale : 9 185 m²
Bureaux : 7 100 m²
Autres (RIE, archives, PCI) : 2 085 m²
Parkings : 124
Client :
TV5 Monde



Hausmann Saint-Augustin

104-110, boulevard Haussmann, 75008 Paris

« **Un ensemble tertiaire de très haut standing** ». En 2007, après deux années de travaux, SFL a transformé quatre immeubles du boulevard Haussmann en un complexe tertiaire de très haut standing pour des conditions de travail optimales. D'une surface d'environ 13 000 m² sur 7 étages, qui se déploie sur un linéaire de façade de 82 mètres en pierre de taille, il s'articule autour d'un vaste hall central éclairé par une verrière. L'utilisation de matériaux naturels et nobles insufflé chaleur et esthétisme architectural, tandis que le parti pris d'une décoration intérieure élégante allie le classique au contemporain.

Immeuble de rendement

Année d'acquisition : 2002 et 2004
Participation à 50 % en partenariat avec Prédica
Surface totale : 13 434 m²
Bureaux : 11 798 m²
Locaux commerciaux : 678 m²
RIE : 960 m²
Parkings : 104
Client :
La Mondiale Groupe



Rives de Seine

68-74, quai de la Râpée, 75012 Paris

« **Une accessibilité aisée** ». Situé en bord de Seine à proximité immédiate de la gare de Lyon et du noyau de transports en commun, cet immeuble est l'un des emblèmes du renouveau du quartier des affaires de l'Est parisien. Érigé en 1974, cet édifice de 16 étages bénéficie d'un vaste hall dominant la Seine. L'immeuble a fait l'objet d'une importante rénovation, achevée en 2001. Celle-ci a permis de concevoir des plateaux modernes de 1 200 m², lumineux et flexibles. Le renouvellement du bail avec Natixis en 2009 a permis de pérenniser l'investissement.

Immeuble de rendement

Année d'acquisition : 2004
Surface totale : 22 671 m²
Bureaux : 20 270 m²
RIE : 2 184 m²
Parties communes immeubles : 217 m²
Parkings : 366
Client :
Natixis



112 Wagram

108-112, avenue de Wagram, 66-72, rue de Prony, 75017 Paris

« **Un confort de travail inégalé** ». Niché entre la place de l'étoile et la porte de Champerret, le « 112 Wagram » se distingue par l'élégance de son architecture industrielle, son design intérieur contemporain, l'utilisation de matériaux nobles, mais aussi par sa volumétrie intérieure : près de 4 mètres de hauteur sous plafond aux R+1 et R+2, trois grandes terrasses, une cour et un jardin intérieur arboré. Derrière sa façade métallique habillée de briques et de verre, cet ensemble de bureaux neufs propose des plateaux de plus de 1 100 m², flexibles, efficaces et lumineux.

Immeuble de rendement

Année d'acquisition : 2008 en VEFA
Surface totale : 5 437 m²
Bureaux : 4 470 m²
Locaux commerciaux : 892 m²
Parties communes : 75 m²
Parkings : 29
Principaux clients :
Zurich France et Facebook



Galerie des Champs-Élysées

82-88, avenue des Champs-Élysées, 75008 Paris

« **Un emblème de Paris refait à neuf** ». Symbolisant l'une des plus prestigieuses localisations de Paris, située côté pair des Champs-Élysées sur le tronçon le plus fréquenté, la galerie a fait l'objet de très lourds travaux de restructuration. Entièrement redessinée par Jean Nouvel, elle a retrouvé fierté et élégance. Ce nouvel ensemble classieux, au style haussmannien et dépouillé, présente des touches de modernité avec des luminaires et des escalators en métal noir. La galerie abrite aujourd'hui le *flagship* mondial de H&M sur près de 2 800 m².

Immeuble en développement

Année d'acquisition : 2002
Participation à 50 % en partenariat avec Prédica
Surface totale : 5 661 m²
Locaux commerciaux : 5 661 m²
Parkings : 243
Principaux clients :
H&M, Promod, Etam, L'Occitane, Paul, Minelli et Mc Donald's



90 Champs-Élysées

90, avenue des Champs-Élysées, 75008 Paris

« **Un immeuble à fort potentiel de valorisation** ». Situé au-dessus de la galerie des Champs-Élysées, cet immeuble contemporain dispose d'une façade recouverte d'une pierre de taille utilisée dans les plus beaux bâtiments haussmanniens et récemment métamorphosée par Jean Nouvel. Le bâtiment présente de très beaux plateaux lumineux de 1 200 m². Il fera l'objet d'une restructuration prochaine et d'un dispositif d'éclairage conçu par Yann Kersalé.

Immeuble en développement

Année d'acquisition : 2002 (6 000 m²), puis 2009 (2 500 m²)
Participation à 50 % en partenariat avec Prédica
Surface totale : 8 936 m²
Bureaux : 7 956 m²
Commerces : 491 m²

Principaux clients :
Atec et National Bank of Kuwait



Ozone

92, avenue des Champs-Élysées, 75008 Paris

« **Immeuble emblématique** ». Site de la résidence de Thomas Jefferson pendant son séjour à Paris de 1785 à 1789, c'est l'un des immeubles les mieux placés des Champs-Élysées, à l'angle de la rue de Berri. Il est occupé par des commerces au rez-de-chaussée et des bureaux dans les étages. Depuis mai 2010, il fait l'objet d'une restructuration globale pour lui rendre tout son prestige et livrer des bureaux de haut standing certifiés HQE®. La livraison de l'immeuble est attendue au second semestre 2012.

Immeuble en développement

Surface totale : 7 641 m²
Bureaux : 4 209 m²
Commerces : 3 396 m²
Parties communes et autres surfaces annexes : 36 m²



Cézanne Saint-Honoré

1-6, rue Paul Cézanne, 27, rue de Courcelles,
168, rue du Faubourg Saint-Honoré, 75008 Paris

« **Une voie privative à deux pas de l'étoile** ». Cet ensemble immobilier exceptionnel à usage de bureaux, commerces et habitation est constitué de deux bâtiments autonomes en vis-à-vis situés de part et d'autre d'une voie privative de 100 mètres de long sur 15 mètres de large, au cœur du quartier traditionnel des affaires de la capitale. Inauguré en mars 2005 après une restauration exemplaire, le bâtiment date des années 1930 et se caractérise par l'absence de murs porteurs qui permet la présence de larges plateaux fonctionnels. Récompensé à deux reprises en 2004 et 2005, le « Cézanne Saint-Honoré » constitue l'un des fleurons de SFL.

Immeuble de rendement

Année d'acquisition : 2001 (50 %) et 2007 (50 %)
Surface totale : 29 252 m²
Bureaux : 24 411 m²
Habitation : 231 m²
Locaux commerciaux : 1 849 m²
RIE : 1 257 m²
Partie communes : 1 504 m²
Parkings : 125

Principaux clients :
Freshfields et Citibank



Édouard VII

16-30, boulevard des Capucines,
2-18, rue Caumartin, 75009 Paris

« **Un des pôles d'attraction de la capitale** ». D'une surface d'un hectare et demi, l'ensemble haussmannien Édouard VII est situé entre l'Opéra Garnier et la Madeleine, en bordure du boulevard des Capucines. Son emplacement au cœur d'un des quartiers les plus vivants de Paris et le prestige de son architecture, issue d'une profonde restructuration, en font une vitrine exceptionnelle. Il abrite plusieurs bâtiments indépendants avec un accueil privatif, un restaurant interentreprise, un restaurant Club...

Immeuble de rendement

Année d'acquisition : 1999
Surface totale : 54 809 m²
Bureaux : 28 112 m²
Commerces (y compris résidence hôtelière, cinéma, théâtres) : 19 169 m²
Habitations : 4 599 m²
RIE : 3 019 m²
Parkings : 510

Principaux clients :
Bird&Bird, Zara, Ashurst et l'Olympia



In/Out

46, quai Le Gallo, 92100 Boulogne-Billancourt

« **Le premier campus Urbain Parisien** ». L'immeuble, face au Parc de Saint-Cloud, est situé entre les ponts de Sèvres et de Saint-Cloud et offre une excellente visibilité. Il bénéficie d'une localisation privilégiée aux portes de Paris sur un axe majeur en relation directe avec plusieurs pôles stratégiques de l'Île-de-France. SFL a l'ambition de restructurer totalement les 35 000 m² de ce patrimoine industriel et culturel, dont l'histoire est remarquable, pour inventer un ensemble immobilier de bureaux HQE® entièrement neuf, tout en gardant un lien avec la mémoire du lieu. Le bâtiment principal sera dédié aux bureaux, auquel viendra s'adjoindre une nouvelle construction au design très contemporain abritant le pôle des services.

Immeuble en développement

Surface totale : 35 003 m²
Bureaux : 31 078 m²
RIE et autres locaux en infrastructure : 3 914 m²
Parties communes et autres surfaces annexes : 11 m²
Parkings : 586



Avenue Charles-de-Gaulle

176, avenue Charles-de-Gaulle, 92200 Neuilly-sur-Seine

« **Un emplacement singulier** » Situé sur l'axe reliant l'Étoile à La Défense, cet immeuble dont la façade sur cour donne sur les nouveaux jardins paysagés, est constitué de bureaux ainsi qu'un grand local commercial au rez-de-chaussée.

Immeuble de rendement

Année d'acquisition : 1997
Surface totale : 7 336 m²
Commerces : 492 m²
Bureaux : 5 621 m²
RIE et autres locaux en infrastructure : 381 m²
Parties communes et autres surfaces annexes : 842 m²
Parkings : 145

Client :
Hudson Global Ressources



Avenue d'Iéna

96, avenue d'Iéna, 3, rue de Presbourg,
83-85 bis, avenue Marceau, 75016 Paris

« **Une vue exceptionnelle sur l'Arc de Triomphe** ». Remarquablement situé à proximité immédiate de la place de l'Étoile, cet immeuble de 6 étages est doté d'une cour intérieure et de terrasses offrant une vue exceptionnelle sur l'Arc de Triomphe. Cette localisation unique est renforcée par un emplacement sur 3 zones de rues, ce qui lui octroie une visibilité rare. Avec ses vastes plateaux lumineux d'environ 1 200 m², flexibles et fonctionnels, le bâtiment Léna ne manque pas d'atouts. En 2009, 3 567 m² de bureaux ont fait l'objet d'un renouvellement de bail avec le locataire Générale de Santé.

Immeuble de rendement

Année d'acquisition : 2001 (25 %)
et 2007 (100 %)
Surface totale : 8 834 m²
Bureaux : 7 285 m²
RIE : 1 189 m²
Parties communes : 360 m²
Parkings : 263

Client :
Générale de Santé



Rue de Hanovre

6, rue de Hanovre, 75002 Paris

« **Au cœur de la Cité financière** ». Dernière façade Art Déco, cet immeuble de 1908, inscrit à l'Inventaire supplémentaire des Monuments historiques, est dû à l'architecte Adolphe Bocage. Il comporte un vaste hall d'entrée d'où part un grand escalier en fer à cheval. La façade est composée de baies rectangulaires au troisième étage et de *bow-windows* au-dessus. Le béton de la façade, du hall d'entrée et de la cage d'escalier est couvert de grès signés Alexandre Bigot. L'immeuble est situé au cœur de la Cité financière, dans le quartier de l'Opéra, à proximité de la Bourse de Paris, et fait l'objet d'une rénovation soignée, afin d'offrir des bureaux rationnels et lumineux.

Immeuble en développement

Surface totale : 4 761 m²
Bureaux : 3 003 m²
Habitation : 61 m²
RIE et autres locaux en infrastructure : 1 697



103 Grenelle

103, rue de Grenelle, 75007 Paris

« **Un nouveau centre d'affaires sur la Rive Gauche** ». Sur la Rive Gauche, dans le quartier des ministères, ce complexe historique est dominé par une tour qui abritait au XIX^e siècle le premier réseau de « télégraphe Chappe » et, jusqu'à une époque récente, l'Administration des Lignes Télégraphiques. À la mi-2009, à la suite d'une restructuration lourde de deux ans, l'immeuble développe près de 15 000 m² de bureaux locatifs de première catégorie, labellisés HQE®. Il offre à la fois des plateaux permettant des aménagements traditionnels cloisonnés et de très beaux volumes de plus de 1 500 m² dans la tour Chappe pour des aménagements paysagés ou mixtes. Le complexe propose par ailleurs un haut niveau de prestations de services.

Immeuble de rendement

Année d'acquisition : 2006
Surface totale : 17 307 m²
Bureaux : 15 177 m²
Commerces : 258 m²
Divers (archives, RIE, réserves) : 1 872 m²
Parkings : 100

Principaux clients :
Harry's France, ESMA, Valtech et Regus



Mandarin Oriental Paris

249-251, rue Saint-Honoré, 75001 Paris

« **Le premier hôtel de luxe à être certifié HQE®** ». Situé à deux pas de la place Vendôme et de la rue Royale, cet ensemble immobilier a fait l'objet d'une restructuration majestueuse et a été inauguré le 22 septembre 2011. SFL s'est entourée de l'architecte Jean-Michel Wilmotte et des célèbres architectes d'intérieur et designers Sybille de Marjerie et Patrick Jouin. Deux enseignes de mode internationale sont situées en pied d'immeuble : Disquared² et la *flagship store* de la marque Ports 1961, dont l'ouverture a eu lieu en juin 2011. Le bâtiment s'est illustré en remportant le Trophée « Ville et Avenir » des SIIC lors du SIMI 2011.

Immeuble de rendement

Année d'acquisition : 2006
Surface totale : 17 371 m²
Hôtel : 14 643 m²
Locaux commerciaux : 1 332 m²
Autres surfaces : 1 396 m²

Principaux clients :
Mandarin Oriental Hotel Group,
Disquared² et Ports 1961

SFL évolue... son logo aussi

Pour accompagner notre refondation culturelle, nous avons souhaité aligner notre identité et notre stratégie : plus de lisibilité, plus d'efficacité.

Le nouveau logo capitalise sur les valeurs fortes qui animent SFL : transparence, excellence et détermination.

La signature « Parce que vos talents priment » traduit quant à elle la place centrale qu'occupent nos clients dans notre compréhension du métier. Parce que vos talents priment, les espaces de travail font partie intégrante de votre chaîne de valeur.



Institutionnel



Patrimoine



Projet

Conseil, création, rédaction et réalisation

TERRE DE SIENNE | www.terredesienne.com

Crédits photos

George Apostolidis – Per Barclay – Luc Boegly – Alain Bublex

Yohann Gendry – Michel Labelle – Paul Maurer – Corbis – Shutterstock

SFL
Société anonyme au capital de 93 057 948 euros
Siège social : 40, rue Washington - 75008 Paris
Tél. : + 33 (0) 1 42 97 27 00 - Fax : + 33 (0) 1 42 97 27 26
www.fonciere-lyonnaise.com
552 040 982 RCS Paris



Dans une logique de développement responsable, SFL a fait le choix d'imprimer ce document sur un papier fabriqué dans une usine certifiée FSC, dont les fibres de bois proviennent de forêts plantées et gérées durablement. Le papier est produit par une entreprise certifiée Iso 14001 (norme sur les performances environnementales) et imprimé dans une imprimerie certifiée FSC et imprim'vert.



