

RAPPORT DE DURABILITÉ

FAIRE DE L'IMMOBILIER UNE
EXPÉRIENCE RÉUSSIE POUR TOUS

M PLUS M

Edition 2026





1

MOT DE LA DIRECTION

2

M PLUS M EN CHIFFRES

3

ÉQUIPE

4

METIERS

5

FORMATIONS

6

CHAÎNE DE VALEUR

7

CONTEXTE MARCHÉ

8

LEVIERS DE REDIRECTION

9

VISION POUR L'AVENIR

Notre raison d'être : Faire vivre, une expérience immobilière réussie, source d'engagement, d'équité et de respect pour tous avec une préoccupation de l'humain, des territoires et du vivant.

A PROPOS

Notre histoire avec la durabilité

Pour un promoteur immobilier, la responsabilité réside dans les projets qu'il imagine, finance, construit et livre. Elle se mesure à l'empreinte réelle des bâtiments en usage, à leur capacité à régénérer les territoires, à préserver les ressources, à créer des lieux de vie désirables et durables.

Comme pour une institution financière, dont l'impact principal réside moins dans ses bureaux que dans l'orientation de ses investissements, l'impact majeur d'un promoteur se loge dans les opérations qu'il porte et dans les choix qu'il effectue tout au long de la chaîne de valeur.

Choisir la responsabilité, c'est donc agir là où l'impact est le plus significatif. C'est faire le choix de la matérialité plutôt que de l'affichage. C'est accepter de questionner en profondeur ses modèles, ses pratiques et ses décisions. Nous avons fait ce choix.

Nous avons participé à la Convention pour le Climat afin de confronter nos pratiques aux enjeux de notre époque et d'enrichir notre compréhension des transformations nécessaires.

Nous avons engagé une réflexion sur notre propre trajectoire de transition vers une économie régénérative, convaincus qu'il ne s'agit plus seulement de réduire les impacts négatifs, mais de contribuer positivement aux écosystèmes naturels et humains.

Pourquoi ce rapport ?

Ce rapport existe pour retranscrire concrètement notre raison d'être en actions, jour après jour. Il ne s'agit pas de communiquer une image, mais d'objectiver : où en sommes-nous réellement, qu'avons-nous mis en mouvement, qu'est-ce qui reste à faire ?

Notre ambition de durabilité, en une phrase :

Faire de l'immobilier d'entreprise un facteur de solutions agiles, en accroissant l'utilité des m² et en visant une empreinte Carbone-Biodiversité-Ressources favorable au territoire d'ici 2030.

MOT DE LA DIRECTION



EN REJOIGNANT LA CONVENTION DES ENTREPRISES POUR LE CLIMAT (CEC) ET EN PIVOTANT VERS L'IMMOBILIER RÉGÉNÉRATIF, QUELLE EST LA CONVICTION LA PLUS FORTE QUI A MOTIVÉ CET ENGAGEMENT ?

La France s'est donné en 2022 comme stratégie de décarbonation, de diviser par 6 la quantité de GES qu'elle émet d'ici 2050 avec un point intermédiaire à - 50% d'ici 2030. Cet objectif impose, pour le secteur du bâtiment, de diviser par 20 son émission. Il est demandé à notre secteur un effort plus important et les réglementations nous invitent à cet effort, car les progrès sont techniquement possibles. La CEC nous a amenés une nouvelle façon de faire, de penser, et surtout de construire. Notre conviction la plus forte est que l'immobilier d'entreprise doit passer d'une logique de performance à une logique de résilience : faire moins avec mieux, concevoir des projets utiles et désirables. Ce qui a motivé notre engagement c'est de ne pas subir ce changement mais le prendre comme une opportunité.

Marc BALAY

POURQUOI TRANSFORMEZ-VOUS D'UN MODÈLE 'CONTRIBUTIF' VERS UN MODÈLE À 'VISÉE RÉGÉNÉRATIVE', ?

Ma conviction est que l'immobilier tel qu'il est pratiqué aujourd'hui est dans une impasse. Les alertes climatiques et la perte de biodiversité sont des risques majeurs de pénuries de ressources et d'instabilités à moyen terme. Notre redirection n'est pas une réponse RSE, mais une question de résilience et de robustesse. Le risque selon nous, pour ceux qui n'enclencheraient pas cette transformation, est l'obsolescence de leurs actifs et de leur façon de faire. Ce nouveau cap est un outil fort de transformation pour mettre en œuvre des solutions pertinentes et pérennes pour nos clients, nos parties prenantes, et surtout pour les territoires sur lesquels nous intervenons.

Marc DUBIEZ



M PLUS M EN CHIFFRES

4

Associés

8

Ans d'histoire

4

Collaborateurs

100%

De nos projets construits sur des friches
artificialisées

400

Parties Prenantes

4

Projets tertiaires livrés

3

Projets industriels livrés

19

Missions de conseil

2

Missions Chronotopia

7

Projets en cours



ÉQUIPE

Jean-Christophe
CHABERT

*DAF à temps
partagé*

Fanny
MARTIN

*Directrice activité
CHRONOTOPIA*

Marc
DUBIEZ

*Dirigeant
fondateur*

Alexis
BALAÏ

*Directeur
Associé*



Anne-Laure
BARILLARO

*Assistante de
direction*

Marc
BALAÏ

*Dirigeant
fondateur*

Léa
MARCO

*Assistante de
direction*

Alexandre
COTTARD

*Directeur
Associé*

MÉTIERS

M PLUS M

D É V E L O P P E M E N T

Conseil & Stratégie immobilière

Nous définissons votre stratégie immobilière (diagnostic, scénarios, arbitrages) et construisons votre plan d'action. Nous vous accompagnons en AMO/MOD et en représentation pour sécuriser les décisions et la trajectoire (dont décarbonation).

Développement & Montage d'opérations

Nous évaluons la faisabilité de l'opération et pilotons le montage global (autorisations, organisation, planning). Nous structurons les acteurs et le projet pour passer de l'idée à un schéma opérationnel robuste.

M PLUS M

R É A L I S A T I O N

Réalisation & sécurisation (clé en main)

Nous prenons en charge tout ou partie de l'opération, du cahier des charges jusqu'à la mise en usage. Budget, faisabilité, montage financier, consultation, chantier et livraison : un pilotage complet selon le niveau de délégation (AMO, MOD, CPI).

M PLUS M

I M M O B I L I E R

Animation & valorisation

Nous animons le marché autour des produits ou des fonciers pour des utilisateurs et des investisseurs afin de répondre aux besoins de recherche, de commercialisation, d'expertise, et de valorisation de biens immobiliers.

Foncière 3.0

Financement & Investissement

Nous accompagnons la mise en place des financements et la stratégie d'investissement/valorisation des actifs. Nous structurons le montage, le développement et la gouvernance de la foncière pour sécuriser la performance.

CHRONOTOPIA®

Conseil & accompagnement

CHRONOTOPIA détecte les m² sous-utilisés et identifie votre « vide potentiel ». Nous concevons de nouveaux usages pour optimiser vos charges, réduire votre empreinte carbone et améliorer l'expérience collaborateur. Puis nous pilotons la mise en œuvre opérationnelle jusqu'au déploiement (avec une rémunération au succès possible).

FORMATIONS

Toute l'équipe

- Journées d'embarquement avec la Convention des Entreprises pour le Climat
- Fresque du Récit
- Fresque du Climat
- Fresque de la biodiversité
- Atelier 2 tonnes

Une partie de l'équipe

- Formation juridiques

Dirigeants

- Parcours d'une année avec la Convention des Entreprises pour le Climat (CEC)

Individuelles

- "Manager la durabilité en entreprise"
- Formation Intelligence Artificielle

CHAINE DE VALEUR

NOS PARTIES PRENANTES



CONTEXTE

IMMOBILIER MARCHÉ RÉVOLUTION RÉGLEMENTATION

Le redressement du marché français de l'immobilier d'entreprise marque une nouvelle pause au 3^e trimestre. Selon ImmoStat, les volumes investis se chiffrent à 2,7 Md€. Soit 27% de moins qu'au 3T 2024. Les espoirs de « véritable » reprise sont repoussés en 2026. pierrepapier.fr

rapport à la moyenne décennale, selon ImmoStat. Et le nombre de grandes transactions (supérieures à 5 000 m²) a reculé, tandis que les loyers se sont stabilisés. Deux chiffres sont marquants. D'un côté, « plus de 6 millions de mètres carrés vides, dont on sait qu'une partie est totalement obsolète et ne sera jamais relouée, et qu'il faudra donc transformer », souligne David challenge.fr

En 2020, les investissements dans les immeubles de bureaux étaient particulièrement impactés par la crise sanitaire, affichant une chute de 33%, selon les données de l'agence spécialisée en immobilier d'entreprise Savills. Cinq années plus tard, la crise se fait toujours sentir. Pour l'année, 2024, les investissements dans l'immobilier de bureaux ont ainsi reculé de 19%. Deux principaux facteurs expliquent cette baisse: le télétravail, « autour de 22% en Europe », selon Savills, et les nouvelles normes environnementales, obligeant les propriétaires à rénover leur parc immobilier. boursorama.com

« Le climat de marché n'est pas propice à l'engagement sur de nouveaux immeubles. Les cycles de validation des décisions n'ont jamais été aussi longs, instaurant une inertie persistante sur les volumes », observe Yannis De Francesco, directeur général d'Agence Bureaux France chez JLL. Cette levée des [les echos](http://lesechos.com)

Repenser l'immobilier en tenant compte des enjeux écologistes et de l'évolution du travail. Rénover, optimiser, réorganiser... plutôt que construire. Marc Balaÿ a décidé de pivoter sa société M PLUS M vers une approche régénérative après son parcours à la Convention des entreprises pour le Climat en binôme avec son associé Marc Dubiez.

Par Lionel Favrot

Pourquoi sommes-nous en révolution et pas en crise ?

Ce n'est pas un creux de cycle, c'est un changement de règles.

Quatre lames de fond recomposent durablement l'immobilier d'entreprise : la remontée des taux, la RE 2020, la loi ZAN, et la révolution des usages. Elles ne sont pas conjoncturelles. Elles agissent ensemble, et elles ne se résoudront pas par le retour d'un cycle haussier. Face à ce constat, continuer à optimiser l'existant ne suffit plus. Nous faisons un pas de côté, en trois temps :

- Objectiver les faits : regarder le marché tel qu'il est devenu, sans nostalgie du modèle d'avant.
- Objectiver les données de chaque projet, avec nos propres outils (la Boussole M PLUS M) pour mesurer l'impact réel sur le climat, le vivant, la ressource, l'usage.
- Coopérer vraiment avec notre chaîne de valeur, à travers le mouvement PLUME 2050, parce qu'aucun acteur ne résoudra seul une équation à quatre inconnues.

Nous avons posé ce chemin en sortant de la CEC en 2023. Depuis, nous mettons en œuvre la V2 de notre feuille de route. La suite de ce rapport la retrace.

**DEPUIS NOTRE PASSAGE À LA CONVENTION DES ENTREPRISES
POUR LE CLIMAT, ET FORT DE NOTRE EXPÉRIENCE, NOUS
AVONS ACTÉ UN CHANGEMENT DE MODÈLE : PASSER D'UN
IMMOBILIER CONTRIBUTIF À UN IMMOBILIER À VISÉE
RÉGÉNÉRATIVE.**

**NOTRE VOLONTÉ ÉTAIT DE NE PAS SUBIR LE CHANGEMENT DE
PARADIGME DANS LEQUEL NOUS NOUS TROUVONS MAIS DE LE
PRENDRE COMME UNE OPPORTUNITÉ, UN LEVIER DE
TRANSFORMATION.**

**NOUS AVONS VOULU PASSER DU CONSTAT À L'ACTION, AVEC LA
CEC, ON S'EST PROJETÉS À 5-10 ANS : À QUOI DOIT RESSEMBLER
M PLUS M DEMAIN, ET COMMENT ON Y VA ?**

**VOICI UN ÉTAT DE L'AVANCEMENT DE NOTRE FEUILLE DE ROUTE
2030 :**

NOS LEVIERS DE REDIRECTION

Levier n°1

Accroître l'utilité dans la durée de chaque m², en modulant les horaires, les usages et la densité d'utilisateurs : c'est prendre en compte pleinement la chronotopie des espaces de travail en limitant les m² inutiles.



CHRONOTOPIA®

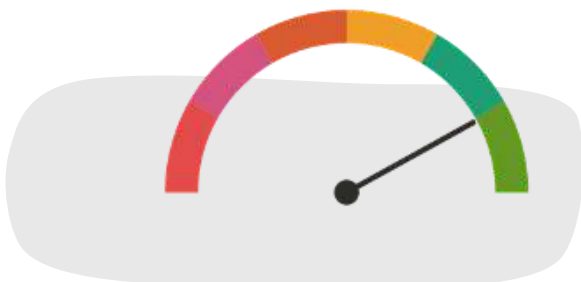
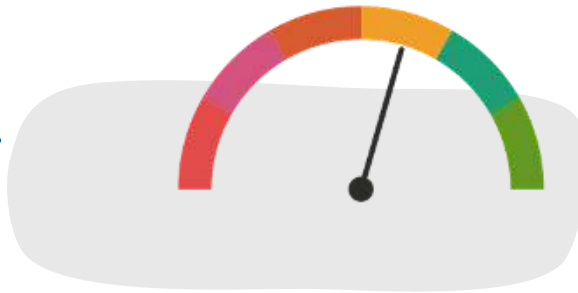


Levier n°2

Créer des coopérations pour construire un écosystème compétent capable de co-créer des solutions immobilières à visée régénérative.

Levier n°3

Définir une méthode de travail structurée et intégrée dans notre approche opérationnelle afin de mieux appréhender l'impact des solutions immobilières imaginées.



Levier n°4

Bâtir et proposer à nos clients des solutions immobilières à visée régénérative en parallèle aux solutions classiques.

LEVIER 1 : ACCROITRE L'UTILITÉ DES M² - AVANCEMENT



Ambition : Réduire le gaspillage des m² en intensifiant l'usage des surfaces existantes, via la chronotopie (temporalités, mutualisation, hybridation des usages) et en faisant de CHRONOTOPIA une activité majeure de l'entreprise d'ici 2030.

Où en sommes-nous au printemps 2026 ?

Création de la marque et dépôt auprès de l'INPI, en début d'année 2025.

CHRONOTOPIA est créée et opérationnelle : la société indépendante est créée sur un modèle de société de conseil en immobilier. Elle propose une méthodologie concrète : diagnostic des usages, scénarios d'intensification, sécurisation juridique, pilotage de la mise en œuvre, commercialisation des espaces vides et valorisation des gains économiques et carbone.

Les premières missions clients sont lancées : CHRONOTOPIA accompagne déjà 2 entreprises, 2 industriels sur des sites tertiaires de plusieurs milliers de m². Les solutions clés en main proposées combinent optimisation des surfaces, accompagnement au changement et stratégie de commercialisation des m² libérés.

En septembre 2025, nous avons recruté Fanny Martin en tant que Directrice d'activité de CHRONOTOPIA.

Un discours et une méthode structurée : Nous avons formalisé notre approche dans les contenus du site internet, une promesse : « Moins de m² construits, plus de m² utiles ». Une méthode à trois échelles, celle de l'organisation, celle du bâtiment et celle du territoire.

Les prochaines étapes ?

- Dépasser la proof of concept et adresser un nombre d'utilisateurs plus importants.
- Adapter l'offre Chronotopia au regard de nos premiers retours d'expériences :
- Sur la méthode : nos premiers clients nous ont permis de mieux comprendre les blocages des entreprises sur certains sujets liés à la Chronotopie et donc de faire évoluer notre méthode.
- Sur la construction de l'offre : avoir un marketing de l'offre plus agile et mieux adapter à différentes tailles d'entreprises afin de répondre au plus grand nombre.
- Continuer à travailler sur un nouveau modèle économique permettant de continuer à transformer notre modèle vers un modèle régénératif.

LA CHRONOTOPIE CHEZ NOUS

Dans le cadre du levier 1 de notre feuille de route, nous avons choisi de commencer par nous appliquer la démarche en interne, sur nos propres locaux.

L'objectif : objectiver l'intensité d'usage de nos m², identifier les marges de progression et démontrer, par l'exemple, la pertinence d'une optimisation d'occupation avant toute décision d'extension ou de réaménagement.

Les premiers indicateurs ont mis en évidence un taux d'intensité d'usage (IU) initial d'environ 7% (les meilleurs taux avoisinent 20-25 %), révélant des espaces largement sous-utilisés. Cette mesure a servi de point de départ pour activer des solutions concrètes de mutualisation et de meilleure occupation, en cohérence avec l'ambition de CHRONOTOPIA.

Mise en œuvre : preuve de concept sur nos bureaux

Nous avons déployé plusieurs actions complémentaires :

Optimisation des temps d'occupation : partage de nos espaces certains jours, notamment les lundis, avec une organisation adaptée (équipe resserrée).

Mutualisation des usages (salle de réunion et bureau fermé) avec une entreprise 1 à 2 jours par semaine

Réduction de notre surface d'occupation afin de libérer de la capacité et accueillir une autre entreprise dans de bonnes conditions.

Ouverture de nos locaux à un usage social via l'association des Bureaux du Cœur le soir et les week-ends.

Passage de toute l'équipe au flex office.

Ces actions combinées ont permis de faire évoluer notre intensité d'usage : l'IU est passée de 7% à 17%, confirmant l'efficacité de la démarche et son potentiel de réplication.

FOCUS SUR les “ Bureaux du Cœur ”, un usage social 7j/7

En parallèle de la mutualisation économique, nous avons concrétisé un engagement social fort : l'accueil d'une personne sans-abri dans nos bureaux la nuit et les week-ends, 7 jours sur 7, 365 jours par an, dans le cadre des Bureaux du Cœur.

Cet aboutissement illustre une conviction centrale de CHRONOTOPIA : un même lieu peut générer plus de valeur en élargissant ses usages dans le temps, au bénéfice du territoire et des personnes.

Conclusion : En nous appliquant CHRONOTOPIA, nous démontrons que l'intensification d'usage n'est pas une théorie, mais un levier opérationnel qui crée des bénéfices multiples :

- Impact social : contribution directe à la solidarité locale via un accueil digne et sécurisé, activation de partenariats et mobilisation interne autour d'un projet à forte valeur humaine, qui donne du sens à l'équipe.
- Impact économique : optimisation des coûts liés aux m², meilleure rentabilité d'usage, capacité à accueillir de nouveaux occupants et à développer des synergies.
- Impact environnemental : réduction de la pression sur l'immobilier (moins de surfaces “ inutiles ”), meilleure sobriété d'usage, logique “faire mieux avec le déjà-là” plutôt que construire/étendre.

Cette expérience interne constitue une preuve de concept : CHRONOTOPIA permet de révéler du potentiel caché, d'augmenter l'utilité des lieux et de concilier performance, sobriété et engagement.

LEVIER 2 : CRÉER DES COOPÉRATIONS AVEC NOTRE ÉCOSYSTÈME - AVANCEMENT



Ambition : Construire un écosystème de partenaires formés et engagés, capable de co-crée des solutions immobilières à visée régénérative, notamment à travers le mouvement PLUME 2050.

Où en sommes-nous au printemps 2026 ?

Un mouvement lancé et fédérateur : Début 2025, nous lançons PLUME 2050 sur notre territoire. Résultat : 80 entreprises mobilisées de notre écosystème, ce qui représente 95 participants.

Une méthode structurée et innovante : 6 équipes de 14 à 16 participants se sont réunies 2 heures par mois pendant 5 mois. Chaque participant représente une paire de lunettes de l'acte de construire : Utilisateurs, investisseurs, architectes, entreprises, assureurs, promoteurs, bureaux d'études, collectivités ... Au sein de chaque équipe, deux personnes avaient la responsabilité de porter la voix du vivant et de la ressource.

Un langage commun, le tableau de bord : Le collectif PLUME 2050 s'est réuni pour produire une matrice de 18 indicateurs regroupés en 3 grandes thématiques Ressources, Carbone et Vivant. Chaque indicateur est accompagné de modes de calcul, d'outils existants et de levier d'actions.

Une culture commune de la mesure : des indicateurs comme le CBS, le potentiel écologique, le temps de retour carbone, ou le taux d'intensité d'usage sont progressivement appropriés par les membres du mouvement et intégrés dans les réflexions projet.

PLUME édition 2 est lancée dont l'objectif est d'opérationnaliser les indicateurs, les tester sur de vrais projets et les passer au crible de la cellule d'open innovation. (Anciens et nouveaux membres du collectif). Un projet d'un EHPAD est actuellement en cours de "plumisation".

Nous avons également créé un outil permettant de synthétiser les indicateurs identifiés lors de la première édition et d'en faire un vrai outil de pilotage de la conception des projets immobiliers. 

Les prochaines étapes ?

- Transformer cette dynamique en communauté apprenante pérenne, en faire une vraie commission référente sur le territoire pour les projets immobiliers d'entreprises.
- Participer aux collectifs d'experts.
- Inciter nos parties prenantes à engager des actions en faveur de la biodiversité, du carbone et des ressources.
- Mobiliser dans nos projets nos parties prenantes
- Mettre l'outil de la Boussole en open source pour tout l'écosystème.

LEVIER 3 : STRUCTURER LA MÉTHODE M PLUS M - AVANCEMENT



Ambition : Développer une méthodologie structurée intégrée à toutes les phases de nos projets, permettant d'appréhender les impacts environnementaux, sociaux et économiques, et de piloter les décisions avec des compteurs partagés.

Où en sommes-nous au printemps 2026 ?

Des fondations méthodologiques solides :

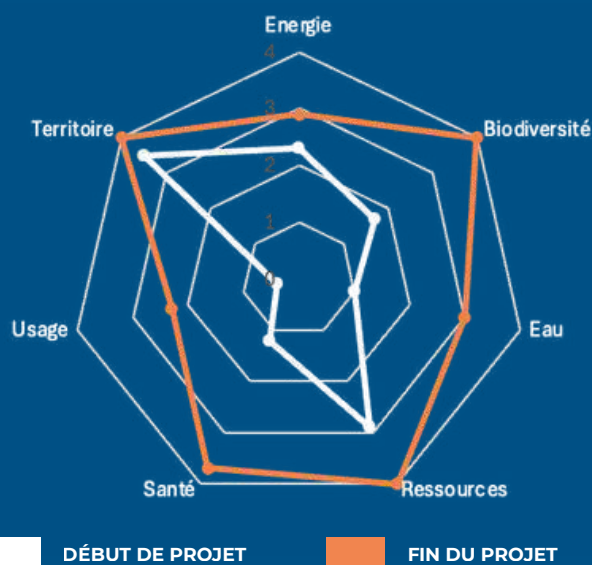
- Intégration des outils de la double matérialité, IRO pour analyser les impacts, risques et opportunités de notre modèle d'affaires.
- Une boussole projets : Nous avons créé une boussole des projets qui croise les grands thèmes de PLUME 2050 et les limites planétaires avec un système de notation simple de 0 à 4. Cet outil est déjà testé sur tous nos projets livrés pour visualiser, les points de tension et potentiels d'amélioration. (*Confère page outil ci-après) 
- Vers un tableau de bord projet intégré : les indicateurs PLUME 2050 sont progressivement intégrés dans notre lecture et la conception de nos projets, avec une attention particulière à la mesure du vivant et à la sobriété des ressources.

Les prochaines étapes ?

- Concevoir notre cahier des charges intégrant les objectifs d'impacts.
- Déployer la boussole sur 100 % de nos projets réalisés.
- Intégrer l'outil Boussole comme pilote dans la conception de nos projets industriels et tertiaires.
- Définir un seuil dans la boussole pour considérer un projet régénératif.



La Boussole by m PLUS m



La Boussole est un **outil avant tout de pilotage d'un collectif pour concevoir un immobilier à visée régénérative qui prend soin de façon très opérationnelle du vivant, du carbone et de la ressource**. Elle traduit en indicateurs mesurables, nos engagements pris avec la Convention des Entreprises pour le Climat (CEC), mais aussi avec notre écosystème à travers PLUME 2050. Elle répond à une question simple, que nous posons à chaque projet : « Est-ce-que mon projet crée plus de liens sur le territoire ? »

La Boussole structure l'évaluation autour de sept thématiques complémentaires, qui forment ensemble une vision systémique de la robustesse environnementale d'un projet immobilier :

- **Climat** : décarbonation des consommations énergétiques et de la construction
- **Biodiversité & sols** : préservation et régénération des écosystèmes
- **Eau** : gestion des eaux pluviales et sobriété des consommations
- **Ressources & économie circulaire** : réemploi des matériaux et réduction de l'impact carbone construction
- **Santé & pollution** : qualité de l'air intérieur, confort des occupants, chantier propre
- **Usages** : intensité d'usage, et réversibilité
- **Territoire** : contribution au territoire local

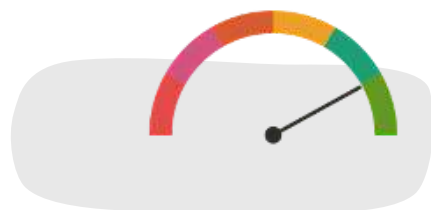
Chaque thématique est évaluée selon plusieurs critères, notés de 0 à 4 :

- 0 - Projet conforme à la réglementation minimale en vigueur
- 1 - Projet en tension, au-delà du réglementaire mais insuffisant
- 2 - Projet responsable, avec des réductions d'impacts mesurables
- 3 - Projet contributif, à fort niveau d'ambition environnementale
- 4 - Projet à visée régénérative, aligné avec la trajectoire PLUME 2050

Les résultats sont représentés sous forme "d'un radar", ce qui permet de visualiser en un coup d'œil les points forts et les axes de vigilance de chaque projet. Cet outil nous sert à objectiver et challenger les arbitrages en phase de conception, à suivre l'évolution des projets au fil des phases, et à rendre compte de nos progrès dans ce rapport d'étape.

Notre ambition est de faire de la Boussole, le langage commun pour tout l'écosystème de l'immobilier d'entreprise, pour concevoir, ensemble, des projets immobiliers réellement régénératifs.

LEVIER 4 : PROPOSER DES SOLUTIONS IMMOBILIÈRES À VISÉE RÉGÉNÉRATIVE À NOS CLIENTS - AVANCEMENT



Ambition : Pour chaque projet, proposer au moins une alternative régénérative du vivant, et à terme, mettre en œuvre un nombre significatif de projets immobiliers réellement régénératifs.

Où en sommes-nous au printemps 2026 ?

Nous enclenchons la montée en compétence et la structuration de notre approche “régénérative” en nous associant à des experts (écologue, AMO environnement, etc.) afin d’outiller nos équipes et fiabiliser nos recommandations.

Sur nos projets, nous testons et documentons des premiers axes de solutions, notamment :

- Réemploi / réutilisation : inciter à faire du réemploi, intégrer des solutions et logiques plus vertueuses et innovantes sur l’utilisation des matériaux.
- Énergie & ressources : reprise/valorisation d’énergie fatale (ex : projet Aptar).
- Eau & sols : réflexion sur la mise en place de réseaux/solutions de traitement
- Conception sobre : construire moins, optimiser la matière, viser des systèmes plus frugaux.

Ces premières explorations servent de base pour construire une offre plus claire et des “solutions plus durables” intégrables dès les phases amont.

Les prochaines étapes ?

- Structurer nos ambitions et notre référentiel : clarifier ce que l’on entend par “régénératif” chez nous et formaliser une grille de lecture/choix par typologie de projet.
- Compléter le diagnostic des ambitions RSE du projet et en faire une plateforme de preuves.
- Partenariats : créer des partenariats avec des AMO environnement et experts du vivant pour sécuriser les recommandations.
- Achats & consultations : intégrer des objectifs RSE/régénératifs dans les consultations aux entreprises (CCTP), avec des solutions régénératives en base et le “neuf” en option lorsque pertinent.
- Traçabilité matière : travailler la question de l’origine des matériaux (pistes, exigences, méthodes de suivi).
- Compensation volontaire : cadrer le sujet et éviter le “flou” en posant des règles.

Nous venons de raconter ce que nous mettons en mouvement : des leviers concrets, des premières preuves, et une trajectoire qui se dessine.

Reste à relier les deux mondes, l'immobilier d'hier et celui que nous construisons.

Qu'est-ce que cette transformation change pour notre territoire et nos clients ?



UNE VISION POUR L'AVENIR

SI L'ON SE PROJETTE EN 2030, QUELLE SERAIT LA PLUS GRANDE FIERTÉ POUR M PLUS M, ET COMMENT CE NOUVEAU POSITIONNEMENT PERMETTRAIT DE RÉPONDRE AUX ENJEUX DES ENTREPRISES ?

“ Depuis 3 ans, nous vivons une révolution qui a chamboulé profondément le monde et par conséquent l'immobilier, révolution financière certes, mais aussi environnementale. Nous avons été convaincus que c'est en changeant nos impacts sur la planète que nous arriverons à être performants et résilients. C'est dans cet esprit qu'est né PLUME, pour avancer avec nos parties prenantes vers une activité régénérative, et Chronotopia, pour améliorer l'utilité des m², parce qu'un bureau n'est utilisé qu'à 5 à 10% sur une année, on ne peut plus construire sans questionner le vrai besoin. ”

ALEXIS BALAY - DIRECTEUR DE PROJETS ASSOCIÉ

“ En 2030, notre plus grande fierté serait simple à dire mais exigeante à tenir : avoir prouvé qu'on peut faire de l'immobilier un vrai levier de performance et de durabilité, sans greenwashing, avec des résultats mesurables. Avec Alexis, nous nous inscrivons dans la continuité portée par les deux Marc, même socle, même culture, passion, exigence, transparence. Notre positionnement, c'est un pragmatisme optimiste : on construit des trajectoires solides, avec PLUME 2050 comme boussole, en mettant la durabilité au cœur de chaque décision. Parce que c'est ça, M PLUS M : de l'immobilier au service des stratégies d'entreprises, avec le savoir-faire... et le savoir-être. ”

ALEXANDRE COTTARD - DIRECTEUR DE PROJETS ASSOCIÉ

UN ENGAGEMENT DURABLE & RESPONSABLE

M PLUS M

FAIRE DE L'IMMOBILIER UNE EXPÉRIENCE RÉUSSIE

