



Deal Maker

Elevé à l'école Auguste-Thouard, Emmanuel Schreder a longtemps été considéré comme l'un des *brokers* les plus talentueux de sa génération. Mais ce statut de *deal maker* ne suffisait ni à son ambition ni à son profil. Avec Stéphane Guyot-Sionnest, son ami de 30 ans, il a bâti une véritable *success story* qui continue de fonctionner aujourd'hui : Catella France. A l'aube de sa première décennie, leur société s'apprête aujourd'hui à tourner une nouvelle page de son histoire.

Par Sandra Roumi - photos de Jean-Marc Gourdon

Un élève peu scolaire, assez peu passionné par ses études : Emmanuel Schreder ne garde pas de bons souvenirs de sa vie pré-professionnelle. A une exception près : la rencontre, fondatrice, dans les années 1980, avec Stéphane Guyot-Sionnest, sur les bancs de l'European Business School. A partir de cette date, les destins de ces deux là ne vont plus se quitter. De près ou de loin, ils garderont un œil l'un sur l'autre.

Mais au sortir de ses études, le jeune homme n'a qu'une envie : travailler dans le monde de la vente. « *J'aime l'aspect ludique de cet univers où prime la capacité de séduire et de convaincre* », se souvient Emmanuel Schreder. Des qualités qu'il a su mettre à profit, très tôt, dès son premier job de commercial pour la société de distribution de vins et spiritueux IDV (devenu Diageo).

De 1984 à 1986, il s'éprend de marketing vinicole et découvre, entre Paris et Bordeaux, « *surtout* » l'oenologie. Très vite promu chef de produit pour la marque Smirnoff, Emmanuel Schreder monte en gamme et en responsabilités. Basé à Londres, au siège, il fait, pendant un an et demi, l'apprentissage d'un grand groupe de distribution britannique. L'expérience le décevra. « *Trop peu concret et pas commercial* », critique Emmanuel Schreder. Fin de l'époque IDV.

“
J'aime l'aspect ludique de
cet univers où prime la
capacité de séduire et de
convaincre.
”

Premiers pas chez Auguste-Thouard

Et début de l'épopée Auguste-Thouard où officie son ami Stéphane Guyot-Sionnest au service location. Convaincu de rejoindre les rangs du groupe, Emmanuel Schreder se voit confier, par un certain Maurice Gauchot, les petites et moyennes surfaces Ouest de Paris. Sans difficulté, l'ancien commercial de vins et spiritueux s'adapte au monde de l'immobilier. Nous sommes en 1987, aux prémices du haut de cycle. « *Je m'amuse comme un fou. Et je réalise une grosse performance de chiffre d'affaires* », résume-t-il.

Une place se libère au service investissement. On la lui propose. Il accepte

sans attendre. Le marché lui donne raison. A 28 ans, le super junior accède à un monde plus sérieux, plus institutionnel. Il sent qu'il a l'étoffe pour briller dans un secteur en profonde mutation. Mais avant, il devra se coltiner de petits dossiers, des lots de copropriété, des sujets difficiles. « *Je ramasse les miettes* », lâche-t-il. Il apprend beaucoup, aussi, se forge une réputation pendant des années de crise, entre 1992 et 1994, « *des années où il faut vivre avec rien* ». Le département investissement d'Auguste-Thouard, dirigé par Alain Panhard, est alors le leader d'un marché en crise.

Au sein de cette équipe d'une dizaine de personnes, Emmanuel Schreder doit se faire remarquer, jouer sa différence. L'époque n'est pas au bureau, développé à tours de bras par des promoteurs mégalo-manes. Qu'importe... Il se distinguera en vendant des centres commerciaux, alors chéris par les investisseurs. C'est lui qui bouclera notamment les *deals* d'Italie 2 et de Cergy Trois Fontaines. Il se distinguera également en structurant une demie douzaine de *swaps*, ces échanges d'actifs entre compagnies d'assurances et banques, en vogue dans les années 1990, dans un contexte marqué par une pénurie de cash. Cet épisode donne, au jeune broker, « *un peu de notoriété et de crédibilité* ». Il gagne surtout ses galons de *deal maker*. Lorsqu'en 1995, le patron »



Emmanuel Schreder

49 ans, né le 7 mai 1960

Co-président fondateur, Catella France

Diplôme

European Business School

Parcours professionnel

1984-1987 IDV France

1987-2000 Atisreal Auguste-Thouard - Collaborateur département investissement puis à partir de 1995 directeur associé en charge du département investissement

Depuis 2001 Catella France - Co-fondateur et co-président.

Autres

Co-président, Catella Property Consultants SAS

Membre, IEIF et Club de l'Immobilier

du département investissement d'Auguste-Thouard démissionne, Jean-Michel Andrieu songe naturellement à lui pour diriger le département investissement du premier des conseils en immobilier d'entreprise. Il devient, la même année, associé au capital. « *Je garde, de Jean-Michel, l'image d'un père spirituel, d'un véritable guide* », rend hommage le patron de Catella France.

Immobilier : une nouvelle ère

Sa nomination coïncide avec l'arrivée, sur le marché, d'une nouvelle race d'investisseurs : les Américains. « *Ils nous apprennent ce qu'est une due-diligence, une data room, des cash flows dans un secteur et un marché qui sont loin d'être structurés* », souligne-t-il. Ces fonds travailleront à l'envi avec l'équipe investissement d'Auguste-Thouard, structurant des *deals*, intervenant dans la vente de portefeuilles de créances... Mais en 1996, la reprise pointe le bout de son nez. Les chiffres d'affaires des brokers s'envolent.

Un événement va venir ternir ce tableau presque trop parfait. Courant 2000, la famille Andrieu se défait de sa

participation historique dans Auguste-Thouard au profit du poids-lourd de l'administration de biens, Michel Moubayed. Changement d'actionnaire. Changement d'homme. Changement d'ambiance. Emmanuel Schreder profite de cette nouvelle situation capitaliste pour se reposer la question de sa propre structure. « *Depuis 4 ou 5 ans, cette idée me titillait régulièrement* », confirme-t-il. L'arrivée de Moubayed aux commandes d'Auguste-Thouard est un signe.

Un signe qui en appelle un autre : fin 2000, Erik Sonden lui passe un coup de fil et lui parle d'un groupe suédois qui cherche à s'implanter en France. « *Pourquoi ne le rencontrez-vous pas ?* », lui lance-t-il. Car, Emmanuel Schreder ne souhaite pas partir seul. Depuis longtemps déjà, il a confié, à Stéphane Guyot-Sionnest, son désir de créer sa boîte.

Maintes fois rebattu et débattu entre les deux hommes, le sujet semble, à l'orée de l'année 2001, enfin mûr. Ensemble, ils rencontrent les représentants de Catella qui veulent effectivement lancer un bureau à Paris. Ensemble, ils négocieront les termes de leur collabo-

ration (qui porte, pour l'essentiel, sur le partage capitaliste). Ensemble, ils envisageront les conditions de leur sortie (« *car, pour créer de la valeur, il faut garder à l'esprit, la possibilité de revente de la participation* »).

Au 1^{er} trimestre 2001, après quelques mois d'intenses négociations, les deux hommes sont en position de créer Catella France. Une nouvelle aventure peut commencer, bien plus belle que les précédentes.

Catella France : enfin seuls ou presque

Cette aventure, elle débutera en rez-de-jardin d'un petit immeuble d'habitation à Levallois. Elle démarre aussi sur un concept fort qui se résume en deux mots : *full invest*. Pendant 18 mois, le conseil à l'acquisition et l'organisation de vente auprès des investisseurs sera la seule religion de Catella France dont les rangs viennent grossir avec l'arrivée de Diane Becker, Vanessa Guyot-Sionnest et Frédéric Martin, tous des anciens d'Auguste-Thouard. Le premier gros mandat, c'est Bertrand Letamendia qui le leur confiera, avec la vente d'un ensemble de 15 000 m² de bureaux rue »