



mation excellente. Elle a aujourd'hui pour mission de valoriser des dizaines de milliers de mètres carrés de terrains, de voies ferrées, de friches... à la Sovafim, une société publique chargée d'expertiser et de vendre le patrimoine immobilier et foncier de l'Etat. « C'est un métier qu'on apprend à aimer, ou alors on s'en va », dit-elle. Souvent, la seule femme dans des réunions en complets sombres, elle reconnaît qu'on ne se pose pas la question de l'égalité de traitement entre hommes et femmes avant trente ans. « Cette question pointe son nez lorsqu'on accède à certains niveaux de responsabilité. On s'y fait, et l'immobilier n'est pas une exception. » La Sovafim en est une dans le monde de l'entreprise, les cadres y sont presque toutes des femmes.

Carole de Matharel

**DIRECTEUR DES ACQUISITIONS
CHEZ NEXITY**

Elle achète des terrains, des immeubles, monte des projets, voit les bâtiments se construire... Carole de Matharel a appris son métier sur le tas. « Je n'avais pas pour vocation de travailler chez un promoteur. On est amené à faire de la



finance, de l'économie, à approcher la technique et finalement à participer à la fabrication de l'objet, le projet ou le bâtiment car tout cela n'est pas abstrait. On parle d'immeubles dans lesquels les gens vont travailler ou vivre. J'ai aussi la chance de travailler avec des professionnels qui interviennent d'une toute autre manière et développent une autre analyse sur les projets. Les architectes qui les conçoivent, les promoteurs qui les montent. Loin d'être cantonnés à des aspects financiers, l'asset management s'appuie forcément sur un terrain réel et solide. C'est ce lien-là qui rend ce métier pluri-disciplinaire et passionnant. »

Catherine Papillon

**DIRECTEUR COMMUNICATION BNP
PARIBAS IMMOBILIER**



Auguste-Thouard, Vendôme Rome, Atisreal puis BNP Paribas Immobilier... Catherine Papillon a suivi les absorptions et digestions successives de ces entités et fait son chemin. Elle dirige aujourd'hui 22 personnes, surtout des femmes. « Même si les métiers de l'immobilier se sont beaucoup professionnalisés, peu de groupes disposent aujourd'hui de structures de com très structurées. Il y a tout à faire avec un peu d'imagination. Personne n'est cloîtré dans une case. Il me semble qu'il y a des outils marketing à inventer pour faire connaître nos produits. Ce secteur est mal connu des jeunes. C'est aussi notre travail de le rendre plus attirant. »



Sophie Girault

**43 ANS, FONDATRICE DE SOFIME
SPOTTING & INVESTMENT**

« J'ai lancé ma société de chasseur d'appartement début 2008, après avoir décroché un master Ingénierie immobilière.

Auparavant, j'ai notamment été chasseur de tête dans un grand cabinet. L'immobilier m'a toujours attiré, mais je ne savais pas comment m'orienter dans cette voie. Finalement, j'ai fait un parallèle entre chasseur d'appartement et chasseur de tête : définition d'un besoin, période de chasse, relais permanent avec le client. Et puis, c'est un métier d'intuition. Je sens ce qui va plaire. C'est pour cette raison que les femmes du secteur ont un avantage : il faut avoir ce feeling. L'achat d'un appartement est un acte extrêmement affectif. C'est quelque chose que l'on peut comprendre en tant que femme et mère de famille. »

Plus d'infos :

- sofime.com et le blog de Sophie :

- <http://le.paris.du.chasseur;immobilier.over-blog.com/>