

Groupe Salini

La construction au cœur de la croissance

Créée en 1965, l'entreprise de construction familiale Salini associe deux activités étroitement liées : l'immobilier et le service. D'un côté, la conception, la promotion, la construction et l'existence d'une foncière, de l'autre, le facility management, le multi-techniques et la réhabilitation. L'intégration des métiers de ces deux pôles assure l'unité de service au client. Stéphane Salini, le co-président du Groupe Salini, et Serge de Oliveira, le directeur général adjoint de Salini Immobilier, font le point sur la croissance et sur les innovations.



GCA - 20 200 m² au Havre

Alors que vous proposez une offre globale, la promotion et la construction sont-elles toujours au cœur de vos métiers ?

Stéphane Salini : L'immobilier est notre métier historique et il constitue un vecteur puissant de notre croissance. Mais l'immobilier n'est pas dissociable de notre activité de services dans la mesure où nous proposons à nos clients une chaîne intégrée de métiers et de savoir-faire ainsi qu'une unité d'interlocuteurs. C'est cette intégration qui nous différencie de nos concurrents de taille similaire. La conception, par exemple, est internalisée via le cabinet AXIOM Architecture qui monte en puissance et en compétences puisqu'il compte désormais sept collaborateurs architectes. A l'autre bout de la chaîne, vous trouverez SE2M Services qui maîtrise tous les domaines de la maintenance multitechnique. L'ensemble des activités du Groupe Salini représente un tout cohérent et imbriqué.

Serge de Oliveira : Concernant l'immobilier en particulier, nous avons à la fois 50 ans

d'expérience et la capacité d'innover. Nous sommes toujours constructeurs lors de nos opérations. Notre capacité d'adaptation et notre polyvalence nous permettent de proposer des opérations en promotion immobilière : 15 000 m² par exemple à Oursel-Maison (60) et d'en conserver certaines au sein de notre foncière comme sur un Parc d'activités de 3 600 m² à Frépillon (95). Nous pouvons donc proposer à nos clients de garder en patrimoine un certain nombre d'implantations s'ils préfèrent être locataires.

Sur quels types de projets et de bâtiments travaillez-vous actuellement ?

S. de Oliveira : Nous venons de réaliser un bâtiment logistique de 20 200 m² au Havre pour GCA par exemple. Un autre de 5 000 m² à Vénissieux pour Gefco. Nous effectuons une extension de 8 700 m² pour Manutan qui sera livrée début 2020 à Gonesse. Nous avons ouvert le chantier d'un nouveau programme de plus de 3 000 m² sur la Zac de Lamirault pour le compte d'Intégral Système, une filiale de

Cogeferm, société dont nous avons construit le siège social et qui nous renouvelle ainsi sa confiance. Parmi les opérations les plus récentes, nous venons de signer avec Dräger pour un bâtiment de 4 500 m² à Anthony dans le cadre de notre offre Renovia. Cette liste est loin d'être exhaustive puisque plusieurs projets sont couverts par la discrétion.

En quoi consiste l'offre « Renovia » que vous venez de mentionner ?

S. de Oliveira : Il s'agit d'une offre de réhabilitation clé en mains. Mener un projet de rénovation d'un bâtiment est souvent complexe. Il faut intégrer des questions techniques, énergétiques, financières. Lorsqu'un acteur procède à de la réhabilitation lourde, il s'engage rarement sur les prix parce qu'un chantier recèle en général son lot de surprises. C'est pourquoi nous avons développé une autre approche : nous proposons au client de signer un contrat d'études avec un niveau de prix modeste pour lever les incertitudes liées au projet. Une fois celles-ci identifiées et chiffrées grâce à un audit technique préalable, nous lui garantissons un délai et un prix de travaux. Le client est ainsi moins soumis aux aléas du chantier. Il gagne une visibilité importante.

Quelles sont les grandes tendances de votre activité immobilière ?

S. Salini : Les ouvrages sur lesquels nous travaillons gagnent en taille, notamment dans la logistique où nous avons désormais



Parc d'Activités Sofibus-Bil25 - 2 770 m² à Bonneuil-sur-Marne



Rubans de Normandie - 3 900 m² à Marne-la-Vallée



Renovia - Dräger

les compétences pour répondre à des appels d'offres importants. Nous conservons de beaux dossiers de taille intermédiaire mais nous sommes devenus très performants sur des projets autour de 20 000 m² pour le compte de clients comme DSV, Gefco, GCA... Cela nous procure une croissance organique importante puisqu'il s'agit de clients auxquels nous avons moins accès par le passé. Par ailleurs, outre Renovia, nous avons développé un concept de parc d'activités nouvelle génération qui porte le nom de « Square ». La première réalisation, baptisée Square 8.0, est implantée dans la ZAC Collégien, au cœur de Marne la Vallée, sur un site directement desservi par l'autoroute A4 et la Francilienne. Nous avons pensé le concept et le développons avec Segro.

En quoi consiste exactement le concept « Square » ?

S. de Oliveira : La typologie habituelle des parcs d'activité locatifs consiste à construire de grandes barres et à les louer par cellules de quelques centaines de mètres carrés. Nous avons voulu nous démarquer de cet existant en inventant un concept de « smart » bâtiments indépendants qui sont proposés à la location dans un parc global couvrant l'ensemble des besoins du client. Square 8.0, par exemple, se compose de huit bâtiments qui vont de 560 à 1 200 m² d'activités et de 180 à 400 m² de bureaux, conçus en ossature bois. Tous les services sont intégrés dans le parc de Collégien,

de la conciergerie au pilotage énergétique des bâtiments. Un tel concept n'existait pas avant « Square ». Nous avons noué un partenariat avec Segro pour développer des parcs similaires dans le futur. Gage des synergies de métiers évoquées plus haut, l'ensemble sera géré par notre filiale SE2M Services.

Quels sont les indicateurs chiffrés de votre croissance ?

S. Salini : Nous sommes un groupe qui compte désormais près de 200 collaborateurs et dont la croissance organique ne faiblit pas. En 2019, notre activité va progresser de 20 % par rapport à 2018, année qui était déjà en hausse de 10 % par rapport à la précédente. Fin 2020, le chiffre d'affaires global du Groupe Salini devrait être de 120 M€ : Salini Immobilier réalisera 75 M€ de chiffre d'affaires (dont 8 millions pour Renovia), contre 55 millions en 2018, et le service devrait totaliser 45 M€ de chiffre d'affaires.

Cette progression passe-t-elle par de la croissance externe ?

S. Salini : Nous regardons régulièrement des dossiers mais nous n'avons pas de rapprochement en cours. En revanche, nous faisons de la croissance nationale à partir de notre base francilienne. Nous avons ouvert en 2019 une agence à Lyon qui compte aujourd'hui quatre collaborateurs et qui a déjà signé pour 20 M€ de projets. Et nous devrions nous implanter dans une autre région en 2021.

Pourquoi ce choix de la région lyonnaise ?

S. de Oliveira : Compte tenu de la montée en taille de nos projets, nous sommes amenés à travailler avec des clients grands comptes qui ont forcément plusieurs implantations en France. Rhône-Alpes étant la deuxième région économique du pays, il nous paraissait important d'y être présents pour suivre le besoin de nos clients. L'idée était aussi de proposer à Lyon toute la palette de Salini : conception et construction, naturellement, mais également la notion de services avec l'entretien des bâtiments, toutes ces prestations que nous avons en interne et dont les clients sont très demandeurs aujourd'hui.

Quelles sont vos premières opérations à Lyon ?

S. de Oliveira : A mettre au compte de l'agence de Lyon, on peut citer les 2 000 m² de bureaux et d'activité que nous construisons à Beynost (Ain) pour SOS Oxygène, les 4 000 m² de bureaux et de stockage à Vedène (Vaucluse) pour Protecta ou encore une usine de production de chaudières de 7 300 m² à Lyon pour Atlantic.

S. Salini : Et que ce soit en Ile-de-France ou en région, au plus près de nos clients, tous les collaborateurs du groupe s'organisent invariablement pour répondre à leurs demandes.



Atlantic - 7 300 m² près de Lyon



01 48 38 90 54
www.salini-groupe.com