

SALINI IMMOBILIER

Une stratégie de développement territorial

Créé en 1965, Salini Immobilier intervient sur le territoire français en tant que promoteur, constructeur et investisseur. Il emploie aujourd'hui une cinquantaine de collaborateurs pour un CA de 55 M€ en 2021. Contractant global multi-expérimenté, Salini Immobilier consolide actuellement un développement territorial entamé en janvier 2019 par l'ouverture d'une agence à Lyon et poursuivi en août 2021 par l'inauguration de celle d'Aix-en-Provence. Etienne Métayer et Arnaud Fontaine, leurs responsables de développement respectifs, présentent la stratégie, l'activité et les projets de ces implantations régionales.



Arnaud Fontaine
Directeur Développement Région P.A.C.A.



Etienne Métayer
Directeur Développement Rhône Alpes

Faut-il reconsidérer la stratégie de Salini Immobilier à la lumière de ses implantations régionales ?

Arnaud Fontaine : Nous sommes un promoteur-constructeur, contractant général « clé en main », appuyé sur ses deux sites historiques que sont les agences des Ulis et du Bourget en Ile-de-France, également investisseur par le biais d'une foncière. Depuis trois ans, Salini Immobilier affirme sa volonté d'être moteur sur la partie développement, autrement dit d'accompagner des collectivités en région pour l'acquisition de foncier à vocation de parcs d'activité ou d'éco parcs à l'esprit campus tertiaires.

Etienne Métayer : Il s'agit d'une évolution notable puisque nous nous positionnons sur une vraie politique de développement foncier, soit pour faire de la promotion (achat de terrain, construction, revente), soit de l'in-

vestissement (achat de terrain, construction, mise en location). Cette démarche s'inscrit dans la continuité de ce que Salini Immobilier a développé en Ile-de-France, notamment au travers des projets Square (villages d'entreprises) que nous dupliquons progressivement en région. Sachant que sur nos territoires respectifs, Arnaud et moi avons la capacité de mener à bien toute une panoplie de produits immobiliers allant de la requalification de friches à la construction de bureaux tertiaires en passant par les parcs d'activité, les villages d'entreprises, les entrepôts...

Où en est le développement commercial de vos deux agences régionales ?

E. Métayer : L'agence de Lyon est structurée autour du binôme que nous formons, le directeur technique et moi-même, directeur du développement, qui suis un enfant du pays ayant travaillé dix ans comme contractant général en Rhône Alpes, après 13 ans d'activité dans des bureaux de contrôle. La structure compte quatre chargé(e)s d'affaire ainsi qu'une assistante commerciale. Une architecte issue du sérail d'AXiomE Architecture accompagne l'équipe. Cela pour un volume de production qui doit tendre vers les 25 M€ par an, ce qui représente entre

4 et 6 sujets à construire chaque année en ordre de grandeur et correspond à l'objectif fixé par notre directeur général, Serge de Oliveira.

A. Fontaine : En ce qui me concerne, je suis parti d'une feuille blanche l'été dernier et je me place dans l'impulsion des projets initiés par Etienne Métayer, qui nous servent de référence et de vitrine. L'agence PACA répond à une stratégie clairement établie : elle complète notre présence sur la grande dorsale logistique française qui descend de Paris jusqu'à la Méditerranée en passant par toute la vallée prospère de l'A7. Nous allons signer des dossiers au premier semestre 2022 avant de recruter ensuite pour les conduire. J'ajoute que si je ne suis pas issu de la région sud, je peux témoigner qu'au-delà des clichés, cette région facilite un brassage très important au niveau de l'accueil, qu'elle est tout sauf verrouillée et que j'ai la chance d'y travailler avec des gens extrêmement productifs et constructifs pour le business, que ce soient des donneurs d'ordre privés ou publics.

Comment se traduit la complémentarité entre vos différentes implantations ?

A. Fontaine : L'idée est d'accompagner les clients grands comptes sur tout le territoire, tout en pouvant saisir et susciter des opportunités en local. L'agence de Lyon m'a déjà transféré des sujets qui requéraient une continuité en PACA et en Occitanie. Je prends l'exemple de Vedène (Vaucluse) où, grâce à notre implantation Rhône-Alpes, nous avons construit un entrepôt de produits dangereux de 3.500 m² ; pour un gros site en produits anti-nuisibles, accompagné par un bâtiment de bureaux de 600 m², les deux étant notablement réalisés quasi 100 % en bois, à la demande du client. Par opportunité, Salini Immobilier a acheté un autre terrain juste à côté, où nous sommes en train de construire un parc d'activité de 5.000 m² de surface de plancher sur 10.000 m² de



SOS Oxygène - 2.000 m² à Boz (01)



Armosa - 4.000 m² à Vedène (84)

terrain. Une partie est déjà louée, avant le démarrage des travaux, à un concepteur-fabricant d'immobilier urbain.

E. Métayer : J'ajoute que les agences d'Aix et de Lyon vont bénéficier de tout le savoir-faire de notre agence Renovia en Ile-de-France. Renovia est une innovation de Salini, spécialisée dans la rénovation de sites existants, plutôt en milieu urbain, qu'ils soient tertiaires ou industriels. Elle a la technicité de les faire évoluer en tertiaire, en ERP ou autre. Il s'agit d'un autre métier que la production clé en main de neuf et qui ne nécessite pas tout à fait des mêmes compétences : il faut savoir diagnostiquer en amont un bâtiment existant, identifier ce qui peut ou non être gardé, maîtriser des risques potentiellement liés à l'amiante, à la structure, au plomb, à l'incendie, à l'étanchéité... Le marché étant foncièrement tendu, notamment en Provence-Alpes-Côte d'Azur, si vous ajoutez les contraintes du ZAN, ce savoir-faire de Renovia va inmanquablement trouver son application chez nous.

Que pouvez-vous mettre en avant comme réalisations récentes ?

E. Métayer : On peut citer l'exemple d'un transporteur logistique en froid négatif pour qui nous avons livré l'année dernière un entrepôt à Jonage dans la Zac des Gaulnes à côté de Lyon. Également le bâtiment logistique exploité par un autre transporteur en froid sur le site de Parcolog à Attignat, au nord-ouest de Bourg-en-Bresse. Chez Salini Immobilier, nous savons construire de l'entrepôt à haute technicité : froid négatif, le tout en site occupé et incluant de la démolition.



Armosa - 4.000 m² à Vedène (84)

Il y a aussi l'histoire que nous écrivons ce moment avec un groupe familial spécialisé dans le service à la personne souffrant de troubles respiratoires. Il se développait en louant de petits locaux jusqu'à ce qu'il souhaite construire ses propres bâtiments pour y implanter des agences. Nous contribuons à la recherche du foncier, à la négociation avec les propriétaires et les mairies, et bien sûr à la conception et la construction des sites, sur un schéma qui est similaire à chaque fois : au RDC, un laboratoire, à l'étage, des locaux tertiaires. Nous avons d'abord travaillé avec eux à Beynost (01), Perpignan (66) et Vaux-les-Prés (25) avant de signer quatre nouvelles implantations en 2021. C'est une entreprise qui a des besoins permanents et qui est intéressée par le service global qu'on lui apporte.

A. Fontaine : Tous ces cas de figure constituent le meilleur showroom pour Salini Immobilier : d'un côté, ils illustrent notre ingénierie de construction avec de beaux projets de contractant aux dernières normes environnementales et techniques ; de l'autre, ils montrent l'économie du territoire en accompagnant à la fois des ETI mais aussi des artisans et des TPE qui sont la clientèle visée dans les parcs d'activité.

Est-ce que ces réalisations dans de nouvelles villes induisent une diversification de vos métiers ?

A. Fontaine : Je crois que nous sommes, de plus en plus, dans un positionnement d'aménageur. Si elle veut faire du développement territorial, notre entreprise doit aller au-delà de l'architecture qu'elle maîtrise et mobiliser des compétences qui peuvent être plus complexes et porter sur des projets plus longs. Nous nous attaquons à des dossiers un peu « marathon » qui partent parfois d'une simple friche, d'une terre nue brute sur laquelle nous faisons des propositions à la collectivité locale concernée. En nous appuyant sur notre excellence prouvée en Ile-de-France dans tout ce qui concerne

les dernières normes environnementales (RE20, bâtiments quasi passifs...). Exemple de « temps long » : la livraison, début 2021, par l'agence Rhône-Alpes d'une usine de 7.500 m², capable de construire 15.000 chaudières par an, pour le compte de la société Atlantic à Boz (Ain). Depuis, ce groupe nous a passé deux commandes, l'une pour rénover un bâtiment, l'autre pour construire un plateau de bureaux et un laboratoire pour les pompes à chaleur.



Godfroy - 7.680 m² à Jonage (69)

Quelles sont les perspectives que vous entrevoyez ?

A. Fontaine : La région PACA comporte beaucoup de marchés d'intérêt national (MIN) et le secteur agroalimentaire y est très prégnant. Il me semble que cela implique des besoins à couvrir dans le transport logistique de froid par exemple, et que nous aurons la possibilité de présenter nos références dans des bassins comme Cavaillon, Châteaurenard, Marseille, Montpellier... Dans des secteurs innovants comme la pharmaceutique, l'hydrogène, les énergies renouvelables nous avons aussi de nombreuses références à valoriser sur ces territoires.

E. Métayer : Nous avons mis l'accent sur le développement de produits immobiliers tournés vers les PME-PMI (parcs d'activité, etc.) mais nous ne nous interdisons pas de rénover des sites industriels et des bâtiments de bureaux. Notre capacité à acheter et à requalifier des friches est appréciée des décideurs et je pense que cette carte va être primordiale dans les années à venir du fait de la pénurie du foncier.



Agence Rhône-Alpes
Parc des jardins d'Entreprises
Bâtiment C
213 rue de Gerland, Lyon 7
06 89 58 53 85

Agence PACA
38 parc du Golf
350 av. Guillibert de la Lauzière
13100 Aix-en-Provence
06 78 89 07 85
www.salini-immobilier.com