

ALILA, SERVITEUR PRIVÉ DU LOGEMENT SOCIAL

C'est un promoteur pas tout à fait comme les autres. D'abord par le marché qu'il adresse. Ensuite par l'ambition qu'il affiche. Enfin par la singularité de son président fondateur. Et pourtant, Alila s'invite sur le terrain de ces nouveaux promoteurs privés dont tout le monde parle. Pas toujours avec bienveillance d'ailleurs.

Par Gaël Thomas



Hervé Legros, président fondateur d'Alila

Son marché a été longtemps déserté par les acteurs traditionnels de la promotion privée. Dès sa création, la structure fondée par **Hervé Legros** s'est spécialisée sur le logement social. Une première opération à Bourgen-Bresse en 2007 a posé les fondations d'un groupe qui programme 4 300 logements cette année. « *L'habitat social est un terrain de jeu suffisamment profond puisque 85 % de la population française est éligible au logement conventionné et intermédiaire* », rappelle le pragmatique Hervé Legros. Se présentant comme un partenaire des bailleurs sociaux, Alila va sourcer directement ses programmes quasi exclusivement sur des terrains privés. La force du modèle du promoteur, assuré de la sortie financière de l'opération, repose sur

sa capacité à livrer plus rapidement les logements en soignant la qualité sans obérer le prix. Une équation qui fonctionne « *grâce à une gestion rigoureuse des coûts de construction et une maîtrise de nos marges qui tient compte de l'absence d'aléas commerciaux* », précise le président d'Alila.

Et cette équation fonctionne, à en voir les résultats. Alila affiche un volume d'affaires de 732 M€, un chiffre d'affaires proche de 300 M€ et un résultat net de 14,50 M€ en 2016. Le groupe a développé plus d'une centaine d'opérations l'an passé et projette d'en lancer tout autant en 2017 partout en France à partir de ses huit bureaux. Les perspectives sont alléchantes. « *Notre ambition est de développer 6 000 logements par an à l'horizon 2020 et atteindre le milliard d'euros*

de volume d'affaires. À terme, nous visons la barre des 10 000 logements neufs par an, ce qui ferait d'Alila l'un des premiers promoteurs de France », affirme tout de go Hervé Legros. Cet autodidacte, entrepreneur dans l'âme avec pour seul bagage un CAP de plomberie, agace autant dans le monde feutré des HLM qu'il interpelle que dans celui de la promotion privée. Avec son groupe Alila, il concrétise un vieux rêve de la Fédération des promoteurs immobiliers (FPI) : ouvrir davantage aux promoteurs privés les portes de la construction de logements sociaux et recentrer les bailleurs sociaux sur leur cœur de métier : la relation avec leurs locataires. Une ligne que tous les acteurs de la maîtrise d'ouvrage publique n'apprécient pas forcément. ■