



Hervé Legros : « Répondre aux besoins des millions de personnes mal logées en France ! »

En 2019, le Groupe **ALILA** a poursuivi sa croissance avec un chiffre d'affaires de 611 M€ (en hausse de 26%) et 7519 logements réservés. Le modèle **ALILA** s'est développé dans l'expertise sur le logement conventionné et intermédiaire, ce qui lui a permis d'intégrer le Top 20 des Promoteurs français. Après des premiers mois de l'année 2020 perturbés par l'épidémie de covid-19, comme pour l'ensemble des acteurs, l'entreprise basée à Lyon se relance, avec l'ambition, selon son président fondateur, Hervé Legros: «de répondre aux besoins des millions de personnes mal logées en France ». A combien estimez-vous la perte en chiffre d'affaires sur 2020, due à l'impact de l'épidémie ?

Nous avons perdu au moins un trimestre d'activité et sans doute un peu plus car l'activité prend du temps à redémarrer. C'est difficile de donner un montant mais nous sommes depuis plusieurs années dans une tendance de croissance très forte de notre chiffre d'affaires (+26% en 2019) et malgré ces difficultés, nous espérons bien être encore en progression cette année.

Quelle relance vivez-vous ? Attendez-vous un surcroît d'activité due aux projets en retard, ou au contraire craignez-vous une reprise plus lente ? Quels impacts et adaptations nécessaires sur **Alila**, en termes d'effectifs par exemple ?

La reprise est plutôt lente car beaucoup de gens chez les bailleurs, dans les administrations sont encore en chômage partiel ou bientôt en congés. Le télétravail, même s'il a été indispensable ralentit également les choses... Les maires ne sont pas tous encore en place et ils ont beaucoup d'autres priorités (situation sanitaires, écoles...) à gérer. Du coup ils ne sont pas disponibles pour faire avancer les projets de logement ! Pour ce qui est d'**ALILA**, nos équipes sont totalement mobilisées.

Alila indique construire "plus vite, mieux, et moins cher", quels sont vos process dans les grandes lignes, pour y parvenir ? Rencontrez-vous des freins actuellement avec des entreprises de construction impactées par la crise et lesquelles, gros oeuvres ou autres ?

Les projets d'**ALILA** sont développés sur le modèle de la VEFA (Vente en l'Etat Futur d'Achèvement). Nous n'avons qu'un seul client pour chaque projet, généralement un bailleur, et nous n'avons pas de frais de commercialisation. De plus, nous sommes attentifs à une maîtrise optimale des coûts tout au long de chaque chantier. Nous pouvons donc proposer à nos clients des tarifs très avantageux par rapport aux normes du marché. Nous avons aussi développé une expertise spécifique du logement social et intermédiaire qui nous permet de développer des programmes très qualitatifs. Nous avons une approche collaborative avec nos clients bailleurs pour répondre aux besoins spécifiques de chaque agglomération. Les logements développés par l'entreprise sont pensés pour l'usage des résidents. Un soin particulier est apporté aux finitions et aux détails, tout comme à la décoration des parties communes ou au volet paysager. 98% de nos chantiers ont repris mais les protocoles et les gestes barrière ralentissent les travaux – les équipes des différents corps de métier se succèdent plutôt que de travailler au même moment.

Vous indiquez être en mesure de reprendre des "projets initiés avant le confinement par d'autres acteurs du logement qui ne pourraient ou ne voudraient pas les finaliser", quels sont-ils ? Sont-ils nombreux à ce jour ?

C'est encore un peu tôt pour donner des exemples mais effectivement des promoteurs, des urbanistes, des architectes qui avaient initié des programmes sont intéressés par notre démarche. Nous poursuivons aussi un programme d'achat de terrains aux particuliers.