

LE GROUPE ALILA CONSOLIDE SON DEVELOPPEMENT NATIONAL

DOSSIER DE PRESSE

MARS 2015





Le modèle ALILA, une solution face à la crise du logement



Un acteur référent et une stratégie de développement national affirmée



ALILA, des valeurs, une ambition



Annexe 1 : Chiffres-clés



Annexe 2 : Références



Annexe 3 : Réalisations en cours



Contacts

1. LE MODELE ALILA, UNE SOLUTION FACE A LA CRISE DU LOGEMENT

ALILA est un **promoteur privé spécialisé dans le logement social et intermédiaire** implanté en **Rhône-Alpes, Ile-de-France et Aquitaine**.

Le logement est devenu une priorité nationale. Alors que le gouvernement a fixé un **objectif de 150 000 logements construits par an**, moins de 100 000 logements ont été construits en 2014 et les besoins augmentent sans cesse. Face aux difficultés de financement et d'accès au foncier, les **bailleurs sociaux ne peuvent plus répondre seuls aux objectifs quantitatifs de création de logements** et ont besoin de s'appuyer sur des partenaires dans le secteur privé.

Une expertise unique

Créé en 2004, **ALILA** est devenu en quelques années un **spécialiste du logement social et intermédiaire** grâce à une expertise unique et un positionnement atypique :

- ALILA accompagne les organismes sociaux, les collecteurs du 1% et les collectivités dans leur politique d'habitat social
- ALILA conseille et accompagne les institutionnels dans leur politique de création d'habitat libre et intermédiaire

Spécialiste de la vente en VEFA, ALILA dispose d'une **forte expertise dans la construction de logements de qualité** répondant aux normes très strictes qui régissent le logement à loyer modéré tout en sachant respecter les budgets à coûts maîtrisés des organismes.

Qu'il s'agisse de l'implantation de résidences (à proximité des commerces, des écoles, des transports en commun, etc.) ou de l'aménagement des intérieurs, des extérieurs et des parties communes, ALILA pense chaque étape avec une seule priorité : changer l'image du logement social et intermédiaire en le transformant en un lieu de vie humain et convivial.

Construire du logement social et intermédiaire est un métier totalement à part. C'est par une **maîtrise parfaite des coûts de construction** qu'ALILA peut livrer des programmes respectant parfaitement les normes, tout en permettant de dégager des marges de rentabilité. Les constructions vendues par ALILA sont ensuite gérées et commercialisées par ses clients pour du locatif social (PLUS, PLS et PLAI), du locatif libre, du locatif intermédiaire et de l'accession sociale (PSLA).

LOGEMENT SOCIAL

n.m. : Logement destiné, à la suite d'une initiative publique ou privée, à des personnes à revenus modestes qui auraient des difficultés à se loger sur le marché privé.

À l'écoute de leurs clients, les collaborateurs d'ALILA établissent avec eux une relation de confiance basée sur la rigueur, la flexibilité et la réactivité. L'accompagnement se fait dans la structuration du projet, la conception du programme, la maîtrise des couts et la réalisation de l'opération dans son ensemble pour **proposer ainsi une offre globale, précise et adaptée**.

1. LE MODELE ALILA, UNE SOLUTION FACE A LA CRISE DU LOGEMENT

Un modèle économique pour répondre à la crise du logement

Si les **promoteurs privés** spécialistes du logement social et intermédiaire sont rares, ils constituent pourtant une **solution sérieuse pour faire face à la crise du logement**.

ALILA a su développer un véritable **modèle de partenariat public-privé vertueux**, par un travail en étroite collaboration avec les bailleurs sociaux et les collectivités. Le groupe dispose d'un important réseau qui identifie dans le Grand Lyon, sur les 2èmes et 3èmes couronnes, mais également dans toutes les régions Rhône-Alpes, Ile-de-France et Aquitaine, des emplacements de qualité dans les zones les moins concurrentielles pour la réalisation de ses programmes.

ALILA crée du logement et répond à l'attente et aux besoins des populations : étudiants, familles monoparentales, salariés d'entreprise, personnes âgées, etc.

Soutenu par les organismes sociaux et institutionnels, ALILA s'inscrit comme un partenaire incontournable auprès des collectivités, des élus, des métropoles et du Grand Paris.

Grâce à sa connaissance pointue du secteur et une intransigeance sur la qualité, ALILA représente un modèle économique rare qui constitue une solution sérieuse pour faire face à la pénurie de logement social et intermédiaire en France.

LOGEMENT INTERMEDIAIRE

n.m. : Le logement intermédiaire s'adresse prioritairement aux personnes dont les revenus dépassent les plafonds fixés pour les logements du parc social, mais qui ne peuvent pour autant se loger sur le marché privé.

L'expertise d'ALILA repose sur une connaissance pointue du secteur et une intransigeance sur la qualité. Notre modèle économique est rare, il constitue pourtant une solution sérieuse, voire la seule, pour faire face à la pénurie de logements sociaux et intermédiaires en France. Nous avons donc d'importantes opportunités de développement. Pour y répondre au mieux, ALILA doit continuer à se positionner comme un acteur incontournable, un vrai partenaire capable de répondre aux besoins en matière d'habitat social et de logement intermédiaire.

L'une des priorités du groupe aujourd'hui est de renforcer sa présence sur le secteur du Logement intermédiaire, maillon manquant du parcours immobilier. Nos partenaires et les pouvoirs publics ont tous compris l'enjeu de l'intermédiaire, ils peuvent compter sur nous pour les accompagner avec des programmes de qualité et accélérer la production pour faire face à la crise du logement dans les zones tendues.

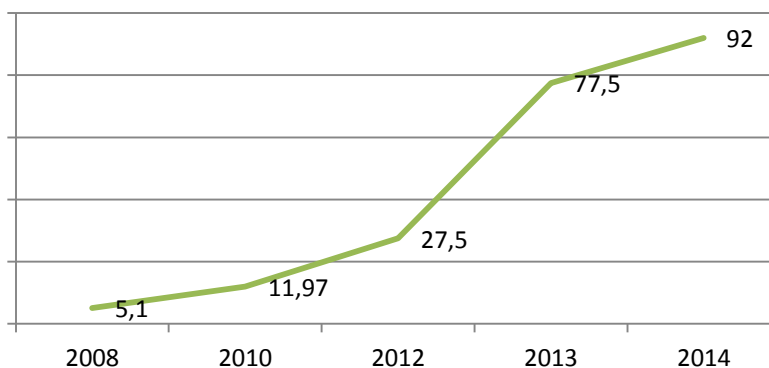
Hervé Legros, Président Directeur Général d'ALILA

2. UN ACTEUR REFERENT ET UNE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT NATIONAL AFFIRMEE

Des résultats significatifs

Doté d'une **croissance à deux chiffres depuis sa création**, ALILA démontre que son modèle est performant.

Evolution du chiffre d'affaires (en M€)



Les chiffres 2014 :

- ALILA a réalisé un CA de **92 M€ (+ 19%** par rapport au chiffre d'affaires de 2013).
- ALILA a mis en chantier **24 programmes immobiliers**, ce qui représente **plus de 1 500 logements sur le Rhône, l'Ain et l'Isère**.
- La construction d'un programme par ALILA génère **4 emplois à temps plein par logement**

Une implantation nationale réussie

L'expansion nationale d'ALILA s'inscrit dans une phase de croissance maîtrisée : une levée de fonds a été conclue avec succès en mai 2013, et ALILA a connu une croissance de CA en 2013 et en 2014 qui lui permet de se développer sans fragiliser les fondements de l'entreprise et ses partenariats.

En 2014, fort d'un **modèle qui a fait ses preuves en région Rhône-Alpes**, ALILA décide de **s'implanter en dehors de sa région d'origine**, dans des zones où la demande en logements sociaux et en logements intermédiaires est forte. ALILA constitue une vraie alternative dans un secteur qui manque de promoteurs spécialisés.

Au 2^{ème} trimestre 2014, ALILA ouvre **deux nouvelles agences en Ile-de-France et Aquitaine** :

- ALILA Ile-de-France (68 Rue du Faubourg Saint-Honoré, Paris 8^e)
- ALILA Aquitaine (cours du 30 juillet, Bordeaux – Grand-Théâtre)

Nous sommes très heureux de ces résultats en forte croissance qui démontrent la pertinence de notre modèle et de notre stratégie de développement nationale. Ce développement n'est qu'une première étape. Nous avons pour ambition de nous implanter, d'ici à fin 2015, dans de nouvelles régions où la demande en habitat conventionné et intermédiaire est forte.

Hervé Legros, Président Directeur Général d'ALILA

2. UN ACTEUR REFERENT ET UNE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT NATIONAL AFFIRMEE

A la tête des agences, des directeurs dotés d'une excellente connaissance du territoire, des règles du marché local et d'une fine expérience de la promotion, qui visent, sur un marché de l'immobilier hyperconcurrentiel, les 2^{èmes} et 3^{èmes} couronnes afin de trouver des terrains au meilleur rapport qualité/prix.

Après quelques mois d'activité, ALILA annonce d'ores et déjà des résultats significatifs puisque le groupe a signé :

- 10 programmes, 415 logements en Ile-de-France
- 3 programmes, 87 logements en Aquitaine

Une réelle dynamique s'est créée autour d'ALILA suite à notre implantation en Ile de France. Depuis le début de l'année, 10 projets de résidences en logements conventionnés sont en cours de conception et ce n'est qu'une première étape. L'accueil de la part des bailleurs sociaux, collecteurs du 1% et des collectivités est excellent. Attentifs à notre démarche, et c'est une vraie satisfaction, ils sont surtout dans l'attente de solutions pour accroître l'offre de logements sur la région, qu'il soit conventionné ou intermédiaire. J'insiste aussi sur notre engagement à répondre aux 70% de la population qui est éligible à ces logements... Enfin, renforcer notre identité sur le territoire est l'une de mes priorités. Une directrice de développement vient de nous rejoindre afin d'amplifier notre présence en Ile de France et d'autres recrutements sont à venir. L'attente est forte, le potentiel de développement est important et grâce à notre expertise, nous sommes en capacité d'accompagner cette demande.

François Alexandre BOUTTAZ – Directeur régional Ile-de-France



Si ALILA a rapidement trouvé sa place en Aquitaine auprès des bailleurs, des collectivités et des mairies, c'est grâce à notre forte connaissance du tissu régional et à cette proximité des services mis en place. Je mesure toute l'importance d'un relationnel humain fort qui facilite l'approche avec nos interlocuteurs mais ce qui les séduit, c'est le positionnement spécialisé du groupe et sa fine connaissance du logement conventionné et intermédiaire. Qu'ALILA suscite dans la région quelques interrogations n'est pas pour me déplaire. Elles sont vite levées à travers notre réactivité à nous positionner sur un foncier, notre rapidité dans les prises de décisions grâce à nos équipes d'ingénieries, et à nos délais. Le modèle ALILA fait toute la différence et nos partenaires le constatent avec enthousiasme lors de chaque projet. L'analyse du marché Aquitain montre qu'il est vaste en 1ere et 2eme couronne tout comme sur Bordeaux Métropole, nos perspectives sont donc importantes. Une belle motivation pour l'équipe qui s'agrandit dès ce mois d'Avril avec l'arrivée d'un directeur du développement.

Gwenaëlle VINTER-PRAT – Directrice régionale Aquitaine

3. ALILA, DES VALEURS, UNE AMBITION

Il faut être ambitieux sans se tromper d'ambition : la nôtre, c'est de réussir à transformer l'habitat social en un lieu de vie convivial et humain !

Hervé Legros, Président Directeur Général d'ALILA

Hervé Legros, 32 ans, est le fondateur d'ALILA, actuel Président directeur général du groupe.

Issu du milieu du bâtiment, Hervé Legros fonde sa première entreprise, une agence immobilière dans le Rhône en 2002. Il a 19 ans, il est autodidacte. Deux ans plus tard, il crée une société de promotion immobilière « HPL Promotion ».

Fort d'une parfaite connaissance de la région (il a passé toute sa jeunesse à Lyon), Hervé Legros se spécialise dans des programmes de maisons groupées. Une première expérience dans le logement social lui donne l'idée de s'orienter vers ce type de logement particulier. En 2007, il décide de spécialiser son entreprise dans le logement social, avec une ambition : transformer l'habitat social en un lieu de vie humain et convivial..

En 2012, HPL Promotion prend le nom d'ALILA.

En 2013, la société prend une nouvelle dimension : Hervé Legros s'adjoint l'appui d'un conseil de surveillance (présidé par Jean-Claude Michel, ancien dirigeant du groupe international Norbert Dentressangle) pour l'accompagner dans sa stratégie de développement.

Convaincu des larges opportunités offertes par son modèle économique, Hervé Legros affine son positionnement et fait évoluer l'image du groupe en même temps que celle du secteur. Il gagne l'écoute et le respect des bailleurs sociaux vite convaincus par ce promoteur privé, capable **de répondre efficacement à leurs attentes, sachant respecter ses engagements tout en revalorisant les règles du logement social.**

En 2014, ALILA élargit son positionnement initial en ciblant également le logement intermédiaire. En parallèle, renforcée par le contexte politique et l'objectif de construction de 150 000 logements sociaux par an affiché par le gouvernement, **ALILA décide de franchir un cap la même année en étendant son expertise au niveau national : deux agences d'ALILA sont ainsi ouvertes en Ile-de-France et Aquitaine.**



ANNEXE 1 : CHIFFRES-CLÉS



Le Groupe ALILA : **3 agences, 21 collaborateurs, 40 prestataires d'ingénierie**



ALILA, créateurs d'emplois : **10 personnes ont rejoint le groupe ces derniers mois**

En 2014



92 M€ de chiffre d'affaires



6 programmes réalisés – 24 programmes mis en chantier



980 logements livrés en région Rhône-Alpes



ALILA a lancé la construction de **789 logements**

En 2015



1 280 logements sont en cours de construction à travers **33 opérations** au niveau national dont 830 situées en région Rhône-Alpes.



Le premier trimestre 2015 a vu la signature de **19 programmes** pour **732 logements**



ALILA vise un **chiffre d'affaires de 150 M€**

ANNEXE 2 : RÉFÉRENCES



Garden Park – FEYZIN

- Programme : 46 appartements
- Client de l'opération : ALLIADE HABITAT ET PROMELIA
- Gestion : Logements destinés à du locatif social PLAI et PLUS ET PLIS



L'Essen'ciel – AMBERIEU EN BUGEY

- Programme : 51 appartements
- Client de l'opération : SEMCODA
- Gestion : Logements destinés à de l'accession sociale PSLA



One et two – JASSANS RIOTTIER

- Programme : 54 appartements et un local d'activité
- Client de l'opération : SEMCODA
- Gestion : Logements destinés à du locatif social PLS et de l'accession sociale PSLA



Arbor & Sens - GREZIEU-LA-VARENNE

- Programme : 26 appartements et 15 maisons
- Client de l'opération : SEMCODA
- Gestion : Logements destinés à du locatif social PLUS et PLAI et de l'accession sociale PSLA



Citadin – VENISSIEUX

- Programme : 51 appartements
- Client de l'opération : ENTREPRISES – HABITAT IMMOBILIER
- Gestion : Logements destinés à du locatif social PLS et PLI

ANNEXE 3 : RÉALISATIONS EN COURS



41 – FRANCHEVILLE

- Programme : 22 appartements
- Client de l'opération : CITE NOUVELLE
- Gestion : Logements destinés à du locatif social PLAI et PLUS



Zénitude – FEYZIN

- Programme : 44 appartements
- Client de l'opération : ALLIADE HABITAD et GRAND LYON HABITAT
- Gestion : Logements destinés à du locatif social PLAI et PLUS et de l'accession sociale PSLA



O'Sun – SEINE ET MARNE

- Programme : 17 individuels groupés
- Gestion : Locatif libre



Harmony – ISERE

- Programme : 88 appartements
- Client de l'opération : EHI
- Gestion : Logements destinés à du locatif social PLAI et PLUS et de l'accession sociale PSLA



Le Parc des Cèdres – OUEST LYONNAIS

- Programme : 40 appartements
- Client de l'opération : OPAC DU RHONE
- Gestion : Logements destinés à du locatif social PLS, PLAI et PLUS



Atipik – LYON Intramuros

- Programme : 42 appartements répartis en 2 bâtiments
- Client de l'opération : 3F Immobilière Rhône-Alpes
- Gestion : Logements destinés à du locatif social PLAI et PLUS

ANNEXE 3 : RÉALISATIONS EN COURS



Cœur Nature – FRANS

- Programme : 27 appartements
- Client de l'opération : SEMCODA
- Gestion : Logements destinés à du locatif social PLAI et PLUS et de l'accession sociale PSLA



Savoy – FEYZIN

- Programme : 50 appartements dont 5 logements seniors
- Client de l'opération : ALLIADE HABITAT et PROMELIA
- Gestion : Logements destinés à du locatif social PLAI et PLUS et de l'accession sociale PSLA



Les Lodges – SEINE ET MARNE

- Programme : 16 maisons et 6 maisons
- Client de l'opération : DOMAXIS FILIALE DU GROUPE ASTRIA
- Gestion : Logements destinés à du locatif social PLAI et PLUS



Carré Nature – MONTREVEL EN BRESSE

- Programme : 44 appartements
- Client de l'opération : SEMCODA
- Gestion : Logements destinés à du locatif social PLAI et PLUS et de l'accession sociale PSLA



Résidence UP – VILLEURBANNE

- Programme : 40 appartements
- Client de l'opération : DYNACITE
- Gestion : Logements destinés à du locatif social PLS, PLUS et PLAI



Groupe ALILA

Cité Internationale
63, quai Charles de Gaulle
69463 LYON Cedex 06
Tél. : 04 72 18 95 95 • Fax : 04 72 18 95 96
www.alila.fr



Agence Ile-de-France

François-Alexandre BOUTTAZ
68, Rue du Faubourg St Honoré 75008 Paris
Tél. : 01 53 43 27 59
iledefrance@alila.fr



Agence Aquitaine

Gwenaëlle VINTER-PRAT
2 cours du XXX Juillet 33064 Bordeaux cedex
Tél. : 05 56 00 12 13
aquitaine@alila.fr



Agence ID en Tête

18 rue Childebert 69002 LYON

Lodoïska de GOUVION SAINT CYR
LD : 04 78 37 04 14 • Port. : 06 82 80 12 01
Email : lgouvion@id-entete.com



Institut CSA

10 rue Godefroy 92800 Puteaux

Sarah FORNIER
LD : 01 57 00 58 41 • Port. : 07 87 40 83 50
Email : sarah.fornier@csa.eu

Charles VAN DEN BOOGAERDE
LD : 01 57 00 59 76
Email : charles.vandenboogaerde@csa.eu