

Groupe Essor

La panoplie et les projets d'un acteur polyvalent

Audace et enthousiasme, deux mots... pour résumer la croissance du Groupe Essor, fondé en 2006 par David Pouyanne. Fort d'un changement de gouvernance récent et du lancement d'un nouveau plan stratégique baptisé « Oser demain », le spécialiste des métiers de l'immobilier d'entreprise affiche ses ambitions. A l'appui desquelles, on trouve un panel de métiers et de projets que nous présentent le directeur général Jean-Yves Langla et le directeur délégué du pôle investissement Jean-Baptiste Blanc. Radiographie d'un acteur complet qui fait de la complexité une force.

Comment s'annonce l'année 2022 pour le Groupe Essor ?

Jean-Yves Langla : Avec enthousiasme pour aborder de nouveaux défis ! Nous sommes un groupe de 280 collaborateurs qui dispose d'une couverture nationale avec 15 sites en France et qui a réalisé 105 M€ de chiffre d'affaires en 2021. Nous avons un spectre de métiers complémentaires qui cochent à peu près toutes les cases de l'immobilier d'entreprise : investissement, promotion, AMO, ingénierie...

Nous venons de réaliser une opération de croissance externe structurante en acquérant la société SCO, ce qui nous permet de changer de braquet sur les opérations de bureaux en Ile-de-France. Et nous avons refondé notre gouvernance. Notre PDG-fondateur, David Pouyanne, est devenu président exécutif. J'ai pris la direction générale du groupe au sein d'un comité exécutif qui comprend également : Jean-Baptiste Blanc, DG du pôle Investissement, Yannick Couach, DG de la branche Ingénierie et Conseil, Elodie Lalanne-Larrieu, directrice des Services transversaux.

Quel est le thème général de votre croissance ?

J.-Y. Langla : Nous avons construit notre nouveau plan stratégique en ré-interrogeant notre raison d'être : à quoi servons-nous pour nos clients, pour la société en général ? Et nous l'avons redéfinie en focalisant sur trois notions : « Imaginer, construire et faire vivre les lieux de demain ». Ce sont des mots qui illustrent l'ensemble de nos compétences. Nous sommes des concepteurs qui réfléchissons à la programmation d'opérations immobilières, à leur architecture et à leur ingénierie ; des constructeurs qui bâtissons des immeubles sous toutes les formes contractuelles possibles ; mais aussi des financeurs et des exploitants d'immeubles, via des filiales qui travaillent notamment sur de nouvelles formes d'usage et de mode d'exploitation comme le coliving, activité que nous poussons aujourd'hui.



Vous parlez de coliving : vous n'êtes donc pas uniquement un spécialiste de l'immobilier d'entreprise ?

J.-Y. Langla : Nous constatons sur le terrain, que la segmentation classique ne suffit plus. Les lieux de demain seront des lieux mixtes. On ne fait plus des parcs d'activité comme avant. On y ajoute aussi du tertiaire, de l'hôtellerie, des services aux entreprises et à leurs collaborateurs... Le Groupe Essor intègre cette mixité et la traduit dans le domaine résidentiel via les différentes formes d'hôtellerie, de résidences gérées ou de coliving, domaine que nous traitons via Cooliving, une des filiales d'Essor Investissement.

Comment se décline sur le terrain votre ligne de conduite globale ?

Jean-Baptiste Blanc : Par exemple nous avons été lauréats fin 2021 d'un appel d'offres traitant initialement d'un parc d'activité de 5 ha sur la commune de Grosly, dans le Val d'Oise. Or nous n'avons pas proposé un parc d'activité classique mais plutôt créé une centralité, avec une mixité d'usage autour de laquelle se déploie une offre diversifiée de locaux d'activité dotée de formes architecturales d'esprit « village » pour tenir compte du fait que l'on se trouve à la lisière de zones

urbaines et rurales. Nous avons soumis un aménagement complet qui donne une nouvelle lecture à ce qu'est une zone d'activité.

Quels sont les éléments factuels du dossier ?

J.-B. Blanc : Il s'agit de développer environ 31.000 m² de surface de plancher à travers une grande mixité d'offres immobilières, hôtellerie, bureaux, commerces, locaux d'activité, restaurants, pôle santé, crèche... sur une emprise foncière dont la promesse a été signée avec la SEMAVO, la SEM d'aménagement du Val d'Oise. Les permis de construire seront déposés au S2 2022. Nous sommes en phase de pré-commercialisation auprès d'entreprises et d'opérateurs de services. Sachant que nous avons beaucoup travaillé sur l'accueil de sociétés de toute taille, petites ou grandes, pour qu'elles y trouvent un parcours résidentiel adapté à leurs besoins et à ceux de leurs collaborateurs.

Ce projet comporte-t-il une dimension d'investissement de votre part ?

J.-B. Blanc : Nous allons effectivement être investisseur, en plus d'être promoteur, pas forcément sur l'ensemble mais, par exemple, pour lancer des bâtiments de bureaux en blanc, domaine où l'investissement et la pro-



RECYCLAGE DES FRICHES

motion se complètent au sein de notre offre. C'est d'ailleurs un engagement que nous avons pris vis-à-vis du territoire à travers cette complémentarité. Essor apporte au département, à la ville de Groslay et à la communauté d'agglomération Plaine Vallée une garantie de présence dans le temps long. Au-delà de l'opération elle-même, qui va durer 4 ou 5 ans, nous serons impliqués dans la gestion des immeubles.

Concernant le temps long, difficile de ne pas parler de reconversion de friches à l'heure actuelle. Croyez-vous à cet axe de développement immobilier qui implique de la durée et de la complexité ?

J.-Y. Langla : La réponse est oui. Nous sommes convaincus que l'impact de la législation sur l'immobilier et la pression sociétale imposent de trouver des solutions pour recycler les friches. Nous avons décidé, il y a un an et demi, de monter une équipe Friches et Reconversion. Elle est basée dans le Sud-Ouest mais active en France entière puisque nous venons d'être retenus pour reconvertir une deuxième friche au sud de Fontainebleau, la première étant la friche Darbo, du nom de l'activité industrielle qui était opérée sur ce site de 47 ha dans les Landes. Nous allons la désimperméabiliser partiellement, la revégétaliser, y produire des énergies renouvelables, remettre des usages, de la mixité (logements, artisanat, résidence de tourisme, parc photovoltaïque...), bref reconstruire un petit morceau de ville.

Cette friche est-elle portée avec l'aide de partenaires ?

J.-B. Blanc : Elle est portée par Essor seul, mais j'ajoute que nous avons monté un véhicule d'investissement qui s'appelle Air Capital et qui vise à orienter l'investissement vers la décarbonation de l'immobilier. Autrement dit,

à acquérir des immeubles « fatigués » et à les ramener à un niveau écologique acceptable pour la société et les utilisateurs. La multiplicité de nos métiers nous permet de traiter ces questions. Je prends l'exemple du centre commercial Bosquet à Pau, qui fait 13.000 m² et où l'on trouve presque autant de vide que de plein. Il est bâti sur les principes des années 90, avec une galerie marchande censée être locomotive et des charges de fonctionnement importantes. Le fait qu'Essor ait à la fois des équipes d'asset management et de projets permet de repositionner cet actif de manière globale, tant sur la partie juridique et expertise que sur le volet architectural et technique.

Quels sont les objectifs financiers d'Air Capital ?

J.-B. Blanc : Il est lancé sur les fonds propres du Groupe Essor mais destiné à s'ouvrir aux investisseurs au fur et à mesure que les opérations seront sécurisées. Avec un rythme visé de 10 à 15 M€ d'investissements par an sur des actifs « best in progress ».

Quelles sont les autres expertises notables d'Essor ?

J.-Y. Langla : Nous disposons d'une branche Ingénierie et Conseil qui accompagne historiquement des industriels dans la création de leurs usines du futur. Nous sommes également capables de réaliser des usines « clé-en-main », comme pour le compte de la société Alfa Chitin, un producteur de chitine, dont nous construisons l'usine à Lacq (Pyrénées-Atlantiques) et où nous sommes aussi présents dans le tour de table, à travers notre SGP, la Financière Pouyenne. Je pourrais citer aussi le nouveau site Symbiose de Lacroix Electronique près de Cholet (Maine-et-Loire) ou encore, à Belfort, la « giga factory » de MCPHY, un producteur d'hydrogène coté en bourse que nous accompagnons en tant qu'AMO

Quelles sont vos références en logistique par exemple ?

J.-Y. Langla : Evidemment, l'extension du hub de Fedex à l'aéroport de Roissy, plus gros hub de ce transporteur en dehors des Etats-Unis, projet d'une grande technicité au montage complexe et à bien des égards une belle aventure pour laquelle nous avons reçu le prix spécial du jury au SIMI 2019. Plus récemment, nous avons travaillé avec la Sémaris (le marché de Rungis) en construisant un entrepôt multi-températures pour la société Sysco.

Enfin, que vous apporte concrètement l'acquisition de SCO ?

J.-Y. Langla : Nous avons besoin de compléter notre compétence et de renforcer notre impact sur le marché tertiaire à Paris, même si nous avons déjà des références en la matière. C'est ce qui a motivé l'acquisition de SCO, une entreprise de maîtrise d'œuvre d'exécution et d'OPC, spécialisée sur l'immobilier tertiaire et hospitalier plutôt sur de gros volumes. Une belle équipe de 65 collaborateurs à Paris, Toulouse, Lille et Rouen, avec des références de qualité et un pipe d'opérations fourni, qui complète notre maillage régional et notre portefeuille de clients actuels.

essor

Un seul contact
pour vous orienter vers
le service expert adéquat :
Elodie Lalanne Larrieu
Directrice générale déléguée

2 rue Pierre-Gilles de Gennes
64140 Lons
05 59 12 31 23
www.essor.group