

Sébastien Pétrier, Pierreval : « objectif : entrer dans le top 10 des promoteurs »



Sébastien Pétrier, directeur général du groupe Pierreval, promoteur poitevin qui ambitionne d'entrer dans le top 10 des promoteurs d'ici 2023.

Directeur général du groupe Pierreval, Sébastien Pétrier revient sur les 25 ans du promoteur poitevin qui a l'ambition d'entrer dans le top 10 des plus grands promoteurs tricolores. Entretien.

Le groupe Pierreval a été élu champion de la croissance en 2018 et en 2019 par le journal Les Echos, comment ça se traduit dans le quotidien ? Qu'est-ce qui l'explique ?

« Nous avons été surpris par cette distinction à laquelle nous nous attendions pas ; mais cela correspond à notre leitmotiv depuis 25 ans : grossir grâce à beaucoup de recrutements et d'évolutions. Cette croissance, c'est dans notre ADN. Nous avons réalisé 400 millions d'euros de

réservations en 2018 avec 1 500 lots construits, nous en construirons 2 500 en 2019 qui ont été vendus l'an dernier. Après 2 500 ventes en 2017, nous avons vendu 3 400 logements neufs en 2018. C'est donc une belle évolution et c'est ce qu'a traduit ce classement des Echos. Nous sommes aux portes du top 20 des plus grands promoteurs français. Dans un marché qui paraît plus tendu, nous ne subissons pas cette diminution des ventes. Au quotidien, il s'agit pour nous de développer des produits et de les vendre et cela fonctionne. »

Lever 20 millions d'euros grâce à une émission obligataire pour se développer dans toute la France, c'est un sacré pari.

« Basé historiquement dans le Poitou, nous sommes présents en Ile-de-France depuis 2001 et nouvelle étape avec cette émission obligataire de 20 millions d'euros pour accompagner l'ouverture de nouvelles agences ailleurs en France : Bordeaux et un bureau à Toulouse dans le quart sud-ouest, Lyon avec Annecy et Grenoble, Lille ; mais aussi Montpellier avec des antennes à Nice et Aix-en-Provence. Cette levée permet de soutenir ce développement territorial. »

Aujourd'hui, à quoi ressemble un logement neuf signé par Pierreval ? Qu'est-ce qui fait votre différence, notamment pour s'attaquer à ces nouveaux marchés régionaux ?

« Notre force, c'est justement une approche différente des autres. Notre produit multicanal permet d'aller dans des zones où les maires ne veulent pas que du logement neuf en collectif. Il s'agit de s'adapter à la demande des collectivités, sans produit-type. Nous pouvons réaliser sur un foncier défini un lotissement, un petit collectif en accession libre et des maisons accolées pour répondre aux contraintes sociales d'une ville. Nous nous adaptons au marché avec des logements offrant un très bon rapport qualité/prix. »



Après 3400 logements neufs vendus en 2018, un des objectifs du groupe Pierreval est de réaliser 5000 ventes en 2019. © Les Joyaux de l'Erdre / Nantes / Pierreval

Plusieurs objectifs forts chez Pierreval : intégrer le top 10 des promoteurs français en 2023 et vendre 5 000 logements neufs cette année. Ce n'est pas rien et comment y parvenir ?

« Aujourd'hui, nous avons plus de 400 collaborateurs et nous étions seulement 5 à mon arrivée dans l'entreprise en 1999 il y a 20 ans. Cela fait partie de notre ADN au quotidien d'intégrer de nouvelles équipes. L'ouverture à de nouvelles régions se reposent justement sur ces équipes et c'est notre quotidien de réunir les bonnes personnes pour réussir. L'objectif d'intégrer le top 10 des promoteurs a été fixé lors des 10 ans de l'entreprise et nous sommes plutôt en avance sur notre objectif.

Pour ce qui est de vendre 5 000 logements neufs cette année, nous allons nous accrocher dans un marché plus tendu où il y a moins de permis de construire délivrés, moins de produits à vendre et donc moins de ventes ; le tout face à un risque de hausse des taux d'intérêt et de durcissement des mesures fiscales. A voir donc si nous pourrions réussir dans un marché qui devrait baisser. »

Pour y parvenir, il y a aussi de la croissance externe comme avec le rachat du promoteur Céléos. C'est aussi un pilier de votre développement ?

« Notre croissance se réalise effectivement à deux niveaux : en interne récemment avec le développement dans de ces nouvelles régions et en externe par le rachat d'autres promoteurs. Le rachat du promoteur breton Céléos, très implanté dans le quart nord-ouest de la France, côté en bourse, avec 500 salariés, qui réalisait 2 000 logements neufs par an, est en effet très symbolique. Ce promoteur qui réalisait de très nombreux petits programmes neufs, dans de petites villes, a été frappé par la crise de 2008. Il s'agissait d'un dossier compliqué à la base car il a fallu aller négocier avec 18 établissements bancaires, en conservant au final 110 salariés et en assurant cette année-là 1 500 livraisons, alors qu'à l'époque nous n'en réalisions que 150 par an chez Pierreval. Ce rachat nous a permis de franchir une marche : passer d'un promoteur familial à un process plus industriel. Cette opération est emblématique, mais chez Pierreval, les rachats sont désormais habituels, dans une idée de gagnant/gagnant. Il s'agit de reprendre de petits promoteurs et de petits programmes neufs. Exemples à Meaux en Seine-et-Marne avec 5 programmes neufs d'un coup ou avec le rachat des opérations de Ronce Immobilier à Tours. Il y a de l'opportunité mais aussi désormais un savoir-faire qui est reconnu par les banques pour savoir englober ces entreprises. »

Vous avez célébré les 25 ans du groupe Pierreval, quel bilan tirez-vous de ces 25 premières années et surtout que vous souhaite-t-on pour les 25 prochaines années ?

« Le bilan est plutôt satisfaisant avec une jolie croissance à la clé, des collaborateurs qui restent, des jeunes qui sont bien accueillis et un trend plus rapide que les objectifs fixés. Pour ce qui est des 25 prochaines années, il faut en effet trouver de nouveaux projets. D'abord de la récurrence avec de l'opérationnel fiabilisé afin de ne pas se mettre en danger. Ensuite, il y a ce projet à 3/5 ans de développement interne dans les nouvelles régions. Une fois que nous serons dans le top 10 des promoteurs, nous ne voulons pas être dans le top 3 mais plutôt aller ailleurs, au-delà des frontières : pourquoi pas le Brésil ou les Etats-Unis. Si en France, la VEFA existe depuis longtemps, ce n'est pas un modèle valable dans d'autres pays où il faut construire avant de vendre. C'est un autre mode de pensée. Certains pays ne sont pas organisés pour faire de la promotion immobilière, alors pourquoi pas aller là-bas comme un nouvel arrivant pour organiser ce marché et



Particularité du promoteur Pierreval, proposer un mix de produits aux collectivités : logements en accession, résidence services, logements sociaux... © Village en Seine / Villeneuve-Saint-Georges / Pierreval

apporter à des locaux notre capacité à développer des projets immobiliers. Nous nous sommes donnés deux années de réflexion et d'études pour anticiper quelle bonne implantation réalisée. Une seule cible sera choisie au final. »

Pour terminer, quelles sont les opérations emblématiques du moment dans le groupe Pierreval ?

« Notre production est très variée et très diverse. Cela va d'une opération à taille humaine en centre-ville de Sucy-en-Brie, dans le Val-de-Marne, sur un marché plutôt haut de gamme, à destination des accédants, à la livraison d'une résidence étudiante de 105 lots à Caen ou une opération de bureaux à Choisy-le-Roi, face à la Seine. Il y a aussi ce programme de seulement 10 appartements neufs à Nantes, baptisé « Les Joyaux de l'Erdre », plutôt de standing, face à l'Erdre où nous proposons pour la première fois des bow-windows Lumicen. Une autre opération beaucoup plus mixte à Villeneuve-Saint-Georges, dans le quartier du Triage, avec du commerce et deux bâtiments de logements sociaux. Il faudra également attendre la mi-2019 pour voir les premières commercialisations d'opérations résidentielles dans les nouvelles régions, une fois les permis de construire purgés. »

A retenir

- Le groupe Pierreval, promoteur immobilier d'origine poitevine, poursuit plusieurs objectifs : entrer dans le top 10 des promoteurs français d'ici 2023 et vendre 5 000 logements neufs par an.
- Après son implantation en Ile-de-France dès 2001, le groupe Pierreval développe sa croissance en s'installant dans plusieurs nouvelles grandes métropoles comme Bordeaux, Montpellier, Lyon... mais aussi grâce à de la croissance externe en rachetant de petites entreprises de promotion.
- Le groupe Pierreval a aussi engagé une réflexion pour un développement à l'international de son activité : pourquoi pas aux États-Unis ou au Brésil.

[Lien vers l'article](#)