

LOTTE

# LeSSOR

## affiches

### ÉCONOMIE :

Saint-Etienne : La zone d'activités  
Pierre Loti sort de terre p. 9

CGP revisite son outil industriel  
avec France Relance p. 15

### ANNONCES LÉGALES

PAGES 40 À 54

www.essor.fr

N° 3876 - Parution du vendredi 5 mars 2021 - 75<sup>e</sup> année - 1,50 €



PROMOTION IMMOBILIÈRE

# Le groupe Atrium rayonne au national

R29464-3876-F:1,50 €



### COLLECTIVITÉS

La commercialisation de la Grande usine créative se poursuit

p. 24

# Entretien

## SÉBASTIEN BARTHÉLÉMY (GROUPE ATRIUM) : « LE MÉTIER DE PROMOTEUR IMMOBILIER EST SOUVENT MÉCONNU »

*Implanté à Saint-Etienne, le groupe Atrium poursuit son développement en 2021, d'une part sur la partie du logement social, en collaboration avec le bailleur social Alliade, et d'autre part avec le rachat, ce 1<sup>er</sup> mars de MR Construction spécialisée dans les maisons individuelles. Le point avec Sébastien Barthélémy, président d'Atrium qu'il dirige avec Xavier Langlois.*

**Le groupe Atrium intervient sur des opérations d'envergure nationale. Pourtant vous demeurez une entreprise discrète...**

Notre développement sur le plan national est, il est vrai, peu connu à Saint-Etienne et dans la Loire. Nous développons beaucoup d'opérations notamment sur la partie de l'immobilier de montagne comme des hôtels ou des résidences libres. Que ce soit à la Plagne, l'Alpe d'Huez, à Megève... On construit aussi des hôtels sur la Côte d'Azur ou encore en Bretagne.

Nous avons gagné récemment un concours, dont le résultat demeure encore confidentiel, pour notre projet dans un port de Bretagne par exemple. En parallèle de cela et de la construction d'immeubles de bureaux, une marque également se développe beaucoup dans le groupe : il s'agit de « Votre terroir », un concept de halles marchandes de style « Baltard » sur lequel la Caisse des dépôts travaille activement avec

nous. L'idée est de permettre de ramener le commerce de détail (boulangers, fleuristes, boucherie, etc.) dans les centres-villes qui ont tendance à se vider. Nous serons propriétaires des murs et nous viendrons animer commercialement le site (conciergerie, communication sur les réseaux sociaux pour les commerçants, sites Internet...). Il est vrai que c'est un concept très tendance, beaucoup de mairies sont en train de le développer mais avec une ouverture sur deux jours par semaine, ce sera toute la semaine en ce qui nous concerne.

Nous avons remporté le concours pour la création de halles gastronomiques à Valence dont le chantier démarrera cette année (2 M€ d'investissements). Le premier projet de ce concept ouvrira à Toulouse en septembre 2021. Une dizaine d'autres de ce type sont prévus en Auvergne-Rhône-Alpes. Les premières ouvertures arriveront fin 2021, début 2022.



© ATRIUM

Sébastien Barthélémy, président du groupe Atrium, entreprise créée en 2002 à Saint-Etienne aux côtés de son père

Dans la Loire, les premières, de 800 à 1 200 m<sup>2</sup>, seront créées à Veauche (place du Marché) et à Bonson (face à la mairie). Cinq à six sites en tout sont ciblés dans le département. Les commercialisations débutent à peine mais les halles (15 à 22 loges en moyenne) rencontrent un très bon écho auprès des commerçants, producteurs ou artisans, qui ont compris le besoin de se repositionner face à la grande distribution et répondre à la volonté du consommateur de retourner à des produits de qualité et de proximité.

### **Quelle est la différence avec le concept porté par Biltoki, cours Victor-Hugo à Saint-Etienne ?**

Pour les halles Biltoki, la tendance est plutôt de venir manger sur place. Même si nos halles auront un café/restaurant à l'entrée pour garder l'esprit village et convivial, notre concept est centré sur le fait de venir faire ses courses. C'est ce vers quoi le commerce de demain se dirige. Aussi, je ne vois pas Biltoki comme un concurrent mais comme une solution complémentaire. Aujourd'hui, à mon sens, le centre-ville n'existe plus. Je préfère parler de centres de vie, qui sont des points de convergence dans la ville, où les gens peuvent venir se garer pour pouvoir faire leurs courses.

### **DÉMARRAGE DES TRAVAUX DU MARCHÉ DE GROS À SAINT-ÉTIENNE**

#### **Le projet de halles « Votre terroir » résonne avec celui du marché de gros « Green market ». Où en est le chantier ?**

Suite à des péripéties liées à des occupants sans titre suivies par la crise sanitaire du Covid-19, les travaux du marché de gros ont démarré depuis ce 1<sup>er</sup> mars dans la partie non visible : à savoir le repérage des réseaux d'assainissements et les déconnexions Gaz et EDF. C'est un dossier sur lequel nous travaillons depuis huit ans et pour lequel nous sommes soutenus par la Ville de Saint-Etienne et le marché de gros alimentaire de Rungis. La livraison finale est prévue pour fin 2023.

Comme nous travaillons en site occupé (le marché de gros à Saint-Etienne propose à ce jour uniquement une offre de fruits et légumes, Ndlr), les travaux sont phasés. Via la Fédération des marchés de gros de France, nous travaillons à compléter cette offre à terme avec des produits carnés, exotiques, du poisson. C'est un secteur d'activités très structurant pour la région Auvergne-Rhône-Alpes et pour Saint-Etienne, qui se trouve au centre de la région finalement. Cela avec un rapport qualité/prix pertinent, le prix du foncier étant plus compétitif à Saint-Etienne qu'à Lyon ou sa banlieue.

### **Où en est la commercialisation (15 000 m<sup>2</sup>, quatre halles) ?**

Six preneurs historiques et trois producteurs sont déjà installés. Trois nouveaux preneurs arrivent. La future Halle 1 est déjà remplie à 100 %. Nous lancerons la commercialisation des autres Halles dans les prochains mois.

### **Quel est le nombre de créations d'emplois directs et indirects estimés ?**

Sur chaque réalisation, que ce soit pour un projet d'immeuble de logements ou un chantier comme le marché de gros, une vingtaine d'entreprises travaillent avec nous. Donc sur chaque produit, cela représente entre 70 et 80 familles. Nous sommes un chef d'orchestre multi-compétences. Le métier de promoteur immobilier est souvent méconnu mais il est la pierre angulaire de plusieurs activités et donneurs d'ordre importants. En interne chez Atrium (37 salariés à ce jour), nous avons encore besoin d'une douzaine de personnes dans les services gestion, comptabilité et commercialisation interne cette année.

### **Vous avez officialisé le rachat de MR Construction (Andrézieux-**

### **Bouthéon), une société tournée vers les maisons individuelles, le 1<sup>er</sup> mars. Est-ce le moyen pour Atrium d'asseoir sa pérennité ?**

MR Construction devient une filiale du groupe Atrium. Elle s'appelle désormais Atrihome - MR Construction. Avec Fabien Beauflis qui reste directeur général de la structure (25 salariés), nous portons 130 maisons individuelles, groupées ou en petit collectif, en développement cette année dans la Loire et en Haute-Loire. Là où jusqu'ici, MR Construction réalisait environ 60 à 70 maisons individuelles par an. L'objectif est de garder ce cap de 120 à 150 maisons par an. Même si nous sommes forts de notre développement national, ma volonté est de pouvoir garder les pieds dans la région de Saint-Etienne.

Atrihome sera donc notre « homme fort » du secteur ligérien. En associant nos deux visions et nos compétences, cela nous permet aussi de continuer d'être un donneur d'ordre important dans le territoire. L'objectif, étant donné que nous produisons de gros volumes, est d'augmenter la qualité des produits à la fois dans le design et dans la qualité des matériaux. Nous continuerons à réaliser des maisons et des logements à prix compétitifs pour les primo-accédants, tout en diversifiant la gamme des maisons.

Deux premières opérations de ce type sont en cours à Veauche avec l'immeuble Le Cristal et le lotissement « Stone et Garden ». Nous tendons vers la réalisation de maisons évolutives, qui s'adaptent aux usages dans le temps avec l'intégration de domotique, d'objets connectés. On offrira aux clients quelques heures de rendez-vous avec des décorateurs d'intérieur pour qu'ils puissent se projeter. Cela en amenant la modélisation 3D via le BIM afin que les acheteurs puissent se projeter dans leur future habitation.

### **Ce nouveau marché est-il aussi un moyen de rebondir suite à la disparition de la loi Pinel dans le département de la Loire ?**

La loi Pinel a disparu pleinement et même de façon brutale dans la Loire depuis 2018. Comme toute crise on en ressort grandi (quand on veut s'y appliquer). Même si nous avons lutté pour qu'elle puisse rester - d'autant qu'elle était tout à fait pertinente dans notre département -, nous avons anticipé sa disparition. C'est ce qui nous a poussé à aller chercher un marché national et des produits dont le chiffre d'affaires est bien supérieur pour assurer notre croissance. Atrium existe depuis 2002 mais vraiment depuis cinq ans dans sa forme actuelle d'organisation. Étant donné que la maison est moins soumise à la loi Pinel, l'opportunité de reprendre MR Construction, nous permet de continuer à générer du flux et de travailler avec les artisans qui nous font confiance depuis de nombreuses années.

### **Nous restons dans un département à dominance rurale avec des zones protégées notamment sur le plan agricole. Quel est l'état du marché ?**

Il est très soutenu. D'autant plus si l'on regarde en comparaison avec la région de Lyon qui connaît des difficultés en termes d'obtention des permis de construire. La Covid-19 a montré aux gens l'importance d'être proche de la nature. La Loire notamment est typique pour cela avec des territoires structurés comme Saint-Etienne Métropole et en même temps la possibilité d'être proche de la nature et des grands axes de communication. Ici en fonction des secteurs plus ou moins densifiés, il est possible d'investir dans des maisons à des prix ultra compétitifs entre 160 000 et 220 000 € assortis d'un accès nature. Ce qui est à peine le prix d'un T2 à Lyon.

### **L'une de vos autres activités concerne l'immobilier de bureaux dont on dit aujourd'hui qu'il connaît des difficultés en raison notamment du télétravail. Qu'en est-il ?**

Nous ne sommes bien sûr pas dans les Trente glorieuses. Mais par rapport à de grandes villes comme .../...

« Saint-Etienne ne connaît pas tant la crise que cela sur l'immobilier de bureaux »

.../...

Paris, Lyon ou Marseille, Saint-Etienne ne connaît pas tant la crise que cela sur l'immobilier de bureaux où le prix du mètre carré y est plus favorable et les locaux plus spacieux. Généralement, dans le neuf, le plateau nu non-aménagé se vend entre 1 600 et 1 700 €/m<sup>2</sup>. Les approches sont différentes ici que dans la capitale. La plupart des gens qui viennent travailler à Saint-Etienne accèdent très rapidement, en dix à quinze minutes à leur travail.

### Des exemples de réalisation en cours à Saint-Etienne ?

Le Consortium au Technopôle, un immeuble dernière génération en R + 5 avec beaucoup d'extérieurs et où il reste encore quelques lots. Des professions libérales, comptables et des holding d'entreprises stéphanoises s'y installent. Le Medipolis en face de la clinique du Parc est aussi en cours de construction. Il s'agit d'un consortium réunissant plusieurs professions médicales.

### Et concernant l'activité hôtelière ?

Les hôteliers souffrent énormément en l'état actuel mais la Covid-19 ne durera pas éternellement. Les perspectives de reprises d'ici là sont plutôt bonnes. Les équipes de développement des chaînes hôtelières sont plutôt très concentrées et dy-

namiques sur les produits qui arriveront d'ici à 2023. C'est la chance que nous avons car les livraisons de nos produits sur ce marché arriveront à cette échéance. En soi, ce sont des produits qui tiennent bien. Là où la Covid nous impacte aujourd'hui, serait plutôt sur le plan administratif. Covid ou pas nos chantiers doivent continuer. L'investissement dans la pierre représente une certaine garantie. Depuis le premier confinement en mars 2020, il a fallu assumer et jongler, garder la confiance de nos entreprises partenaires dont certaines travaillent avec nous depuis 20 ans. Les entreprises ont eu recours au PGE mais pas les opérations immobilières elles-mêmes. Ce que l'on constate, c'est le rallongement des délais de vente entre le montage du crédit du client et les actes notariés. Par ailleurs, l'incidence administrative sur nos process rallongent les délais au-delà de ce que nos clients et fournisseurs peuvent imaginer. Au final, la Covid-19 induit chez nous, outre un travail administratif conséquent, une communication et une information auprès de nos clients et fournisseurs plus accrues. Mais nos carnets de commandes sont pleins, ce qui rassure notre vision à long terme. Il ne faut pas qu'on se plaigne par rapport à d'autres activités et surtout on doit continuer à aller de l'avant.



© ATRIUM

Le groupe Atrium est co-dirigé par Xavier Langlois (à g.) et Sébastien Barthélémy

## “ Faire en sorte que ses collaborateurs se sentent bien au travail est capital ”

### La carte du bien-être des collaborateurs est la marque de fabrique d'Atrium ?

Robert Hossein disait une phrase : “ Le génie, c'est 18 heures de travail par jour, mais le talent, c'est d'en trouver aux autres. ” Je trouve que cela résume bien le travail d'un manager qui est de savoir mettre les bonnes personnes au bon endroit. Aujourd'hui, Atrium fonctionne avec un esprit où l'on place l'humain au centre, à la fois avec les salariés et nos partenaires d'entreprise. Faire en sorte que ses collaborateurs se sentent bien au travail est capital. C'est ce que nous avons voulu faire avec l'organisation ici et nos nouveaux bureaux au Technopôle, plus spacieux. La Covid-19 aura montré encore une fois combien loyauté et la confiance sont plus que jamais des valeurs plus importantes que l'argent.

### Cette façon de faire vous a été transmise par votre père avec qui vous avez fondé l'entreprise en 2002 ?

Ce qui est certain c'est que le jour où l'on perdra le lien humain avec nos clients et nos fournisseurs, je ne sais pas si je continuerai à être intéressé par ce métier. Quand on achète un terrain à un client, il s'agit pour nous d'une affaire mais pour lui, de son patrimoine. Donc on se doit de respecter ce patrimoine. Si l'affaire ne se fait pas, ça n'est pas grave, on pourra en réaliser d'autres ailleurs. Lorsque les choses se passent comme cela,

c'est beaucoup plus facile. Quand on y réfléchit bien, cet esprit familial, aujourd'hui tout le monde a envie d'y revenir. Comme on passe la plupart de notre temps au travail, autant y être bien au final.

### Comment gère-t-on une telle croissance de groupe (80 M€ de CA consolidé en 2020) ?

Encore une fois, il faut savoir s'entourer des bonnes personnes et des bons chefs de projets, ce qui est le cas. Si j'ai perdu un peu le contact avec le terrain au fil des années après avoir été vendeur à mes débuts, je me suis adapté au fil du temps en devenant manager d'équipes. Je ne suis pas le seul (et heureusement) à travailler sur les projets. L'association avec Xavier Langlois a apporté à Atrium son expansion au niveau national. Atrium tient aujourd'hui parce qu'il représente un consortium de valeurs ajoutées présentes dans chaque pôle d'activité du groupe.

### Comment expliquez-vous que cette dimension nationale voire internationale soit peu connue ici ?

A Saint-Etienne, plus qu'ailleurs, l'expression « pour vivre heureux vivons cachés » prend tout son sens. Dans ma carrière, j'ai rencontré plus souvent des contradicteurs que des supporters de notre développement. C'est aussi pour cela que le club de l'AS Saint-Etienne dont nous sommes partenaire officiel nous correspond bien. Les supporters passionnés ont toujours envie de la réussite de leur équipe quelque soient leurs résultats. [...] Notre objectif n'est pas la notoriété mais de prendre plaisir à ce que nous réalisons aujourd'hui comme travail auprès de nos clients et de nos fournisseurs.

■ Propos recueillis par Noémie Coquet

### Atrium en chiffres

Création : 2002  
Nombre de salariés : 37  
Chiffre d'affaires 2020 : 80 M€