Publié le 13 septembre 2018

Elegia, un groupe au service d’une nouvelle stratégie

Le regroupement de plusieurs Epl d’aménagement de l’Isère permet de rationaliser les coûts et de gagner en performance. Mais la stratégie d’Elegia repose aussi sur de nouveaux services lui permettant de viser plus de clients privés.

Créée il y a tout juste un an, **Elegia** est un **groupement d’intérêt économique**(GIE) qui fédère deux Sem, deux Spl et une filiale patrimoniale (Territoires 38, Sara Développement, Isère Aménagement, Sara Aménagement, Elegia Développement). *« La mutualisation de nos fonctions support a été le premier objectif afin de rationaliser les coûts et de gagner en performance »*, explique **Christian Breuza**, directeur général des différentes structures.

Les résultats ont rapidement été au rendez-vous, notamment avec des prix de vente alignés et, surtout, en forte baisse. *« Dans nos devis, le prix de journée a baissé en moyenne de 23 %, un écart conséquent »*, se réjouit le DG. À cela s’ajoute la création de nouveaux services (commercialisation, communication,…) qu’il n’était pas possible de mobiliser pour une seule structure.

Une attractivité renforcée auprès des collectivités

Elegia apparaît plus compétitive dans ses différents champs d'intervention. *« Nous sommes bien meilleurs sur les appels d'offres car auparavant nos tarifs étaient trop élevés*, reconnaît Christian Breuza. *Notre attractivité s'est renforcée auprès des collectivités »*. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : **26% de réussite sur les appels d'offres soit plus du double de contrats qu'auparavant !** Mais Elegia ne s'arrête pas là en se lançant aussi dans de nouvelles activités comme le portage immobilier ou les interventions sur les infrastructures routières. *« Il y a avait un vrai besoin de diversification car les opérations d'aménagement, notre cœur de métier, sont aujourd'hui moins rémunératrices »*, souligne Christian Breuza. Cette stratégie permet au groupe d'**élargir son champ géographique** au-delà du seul département de l'Isère et de compter parmi les opérateurs de poids de la région Auvergne Rhône-Alpes. Parmi les nouvelles collectivités clientes, on peut citer le Grand Annecy ou le département de la Drôme.

Elegia vise également une **clientèle privée** qui pèse actuellement à peine 5 % de son chiffre d'affaires. Les objectifs d'ici 4 ans sont ambitieux en prévoyant que la moitié de l'activité d'assistance à maîtrise d'ouvrage et de portage immobilier de nos Sem se fasse avec le secteur privé. Christian Breuza explique ce choix par la baisse continue, ces dernières années, de la commande publique. *« Entre la baisse des dotations de l'État aux collectivités et le temps que se structurent les nouvelles régions et intercommunalités, la première partie du mandat a été très difficile avec une situation de déficit pour certaines de nos structures*, souligne le DG. *Malgré un léger mieux, nous allons rapidement connaître une nouvelle pause du fait des élections de 2020 »*. Prouvant sa capacité d'adaptation, la stratégie d'Elegia devrait lui permettre d'assurer et de poursuivre son développement.

elegia-groupe.fr