

Publié le 21 octobre 2016

Citallios, un vrai projet d'entreprise

Fruit de la fusion de 4 Sem des Hauts-de-Seine et des Yvelines, Citallios a vu le jour le 7 septembre. Son directeur général, Hervé Gay (1), explique une stratégie de développement basée sur une offre très élargie de compétences. Objectif : répondre aux attentes des élus locaux, avec notamment les opportunités du Grand Paris et du nouveau programme de l'Anru.



Comment est venue l'idée de fusionner les quatre Sem ?

Citallios résulte de la volonté politique de rapprochement des deux départements. Mais ce n'est pas que cela. Il s'agit aussi d'un vrai projet d'entreprise basé sur des valeurs communes et qui s'appuie notamment sur une coopération engagée il y a plus de trois ans entre la Sem 92 et Yvelines Aménagement sur le site de Vélizy-Villacoublay. D'une situation de concurrence, nous sommes passés à une **stratégie d'alliance** qui nous a permis de gagner ensemble le marché. Cet état d'esprit explique la fusion des 4 Sem, **Sarry 78**, **Semercli**, **Yvelines Aménagement** et **Sem 92**.

De quelle façon vous êtes-vous préparé ?

Nous avons préparé la fusion depuis début 2016, avec notamment un comité de direction mis en place de façon anticipée. Citallios est née officiellement le 7 septembre. La nouvelle organisation fonctionne bien. Les 94 salariés, encore répartis sur 4 sites, emménageront dans le nouveau siège, situé à Nanterre, en janvier. Ils se sont rencontrés à deux reprises, en avril et en juin, pour apprendre à mieux se connaître. Des groupes de travail ont été mis en place pour réfléchir sur les métiers, les méthodes, les outils. En dehors de la restructuration de la Sarry 78 engagée en 2015, personne n'a été laissé sur le bord de la route, avec dans certains cas de nouvelles affectations de postes.

« Citallios n'a pas été créée dans le but d'une réduction des effectifs, mais dans une dynamique de développement »

Quelle est la stratégie Citallios ?

Il s'agit d'avoir la taille suffisante pour disposer d'une palette très large de compétences, tant pour les métiers que pour les services experts. Pour un aménageur, nous avons le spectre le plus large possible d'interventions. Et cela sans dépendre de sous-traitants ou d'appuis juridiques et financiers externes. Citallios n'a pas été créée

dans le but d'une réduction des effectifs, mais dans une dynamique de développement de notre activité avec plus d'efficacité et une proximité renforcée auprès des élus locaux.

Par ailleurs, notre stratégie vis à vis des autres Sem n'est pas de devenir hégémonique mais de pouvoir travailler avec elles ponctuellement. Nous pouvons apporter nos compétences à leurs projets si elles le souhaitent.

Avez-vous un axe de développement régional ?

Au-delà des Hauts-de-Seine et des Yvelines, notre projet est en effet de nous développer sur l'Île-de-France avec notamment les opportunités du nouveau programme de l'Anru et du Grand Paris. Par rapport à Grand Paris Aménagement, notre atout est d'être un **outil proche des élus** qui les écoute, les conseille et met en œuvre leurs projets. Notre organisation privilégie la réactivité.

Quel est votre objectif de croissance ?

Pour 2016, nous avons un objectif de plus de 12 millions d'euros de rémunérations. L'objectif de croissance sur les 3 prochaines années vise une hausse des recettes de 10 %. Cela peut paraître modeste mais il s'agit de renouveler notre portefeuille d'opérations, dont beaucoup sont en fin de réalisation, et d'en développer de nouvelles. Nous avons déjà beaucoup de contacts. Au-delà de nos démarches commerciales, il existe un grand intérêt pour Citallios. Nous sommes approchés par des collectivités avec lesquelles nous n'avons pas travaillé jusqu'alors.

Propos recueillis par Philippe Pottée-Sperry

(1) Hervé Gay était précédemment directeur général de la Sem 92. Pour sa part, Daniel Talamoni, ancien DG d'Yvelines Aménagement, est directeur général délégué de Citallios, en charge du développement.