

● Exemple n°87 Socoren
imaginez-vous plus
abrité !

SOCOREN ET IPO : c'est sur du roc !

Socoren est l'un des 10 premiers constructeurs de maisons individuelles en France. Implantée dans l'Ouest depuis près de 30 ans, l'entreprise a su traverser avec succès les crises successives du bâtiment. Marcel Thireau, dirigeant perspicace et excellent gestionnaire, a posé les fondations d'une stratégie solide.



Marcel Thireau

maisons
SOCOREN
Un rêve accessible

A la reprise de Socoren, vous étiez directeur administratif...

Marcel Thireau :

Oui, dans une entreprise de travaux publics qui travaillait principalement pour des constructeurs de maisons individuelles. En 1981 le marché s'est considérablement rétracté. Suite à un dépôt de bilan de constructeur dans le Maine-et-Loire, j'ai été amené à reprendre l'entreprise et à créer Socoren. A cette époque, nous ne produisions que 20 maisons par an.

Aujourd'hui nous en sommes à près de 1000 et nous comptons 13 agences dans l'Ouest.

Qu'est-ce qui vous a permis de traverser les tempêtes du marché ?

Marcel Thireau :

Nous avons fait le choix d'une méthode rigoureuse et raisonnée qui nous évite l'emballement en période de crise. Nous avons toujours été en progression et nous comptons beaucoup sur la formation interne. Chaque fois que des collaborateurs émergent, et que des opportunités se présentent, nous créons une nouvelle structure. Nous réduisons ainsi l'incertitude sur la pérennité de nos actions.

Comment vous démarquez-vous sur le marché ?

Marcel Thireau : Notre point fort c'est le service global, de la recherche du foncier au financement du projet. Ce qui nous distingue, c'est la création de plans adaptés au client et à son mode de vie. Plus de 50% de nos réalisations sont faites en « sur-mesure ». Ce que peu de sociétés sont capables de faire dans un contexte de volume important.



De plus, en étudiant le financement, nous affinons très précisément la construction en fonction du budget. Nous créons aussi bien des maisons pour les primo-accédants, que des maisons d'architectes, des maisons en bois ou encore selon la norme BBC (Bâtiment Basse Consommation).

Pourquoi avoir fait appel à IPO ?

Marcel Thireau : J'ai choisi IPO parce que ce sont des personnes dont l'esprit correspondait bien à la relation que je voulais avoir avec un financier. Ils sont entrés au capital en février 2008 dans le cadre de ma réorganisation patrimoniale. Je peux compter sur eux dans la durée.

Quels sont vos objectifs de développement ?

Marcel Thireau :

Nous avons ouvert une nouvelle agence à St Brieuc. A périmètre constant, nous prévoyons pour les deux ans à venir une progression de 5 à 6%. En ce qui concerne le marché, il y a de forts besoins de logements. Nous pensons donc qu'il y a encore beaucoup à faire ! Nous comptons réaliser des opérations de croissance externe de façon raisonnée, et commencer à développer l'activité de lotissement.

Retrouvez toute la saga d'encarts presse sur www.ipo.fr



Point de vue de Hubert DAVID

Faire l'acquisition le plus tôt possible de son premier logement est sans doute souscrire au meilleur produit épargne-retraite que chacun cherche, plus que jamais, à optimiser. L'argument est en tout cas bien mis en avant chez SOCOREN.



La force de ce Groupe performant est de pouvoir répondre à une demande, mais surtout de la susciter grâce à son organisation commerciale promouvante et à la personnalisation intelligente de son offre.

Marcel THIREAU ne laisse rien au hasard et ne cède pas à la morosité... Son dynamisme et sa très grande rigueur continuent d'impulser le développement de son groupe, et de lui conserver un niveau de performances financières tout à fait remarquable.

Chiffres clés 2009

Date de création : **1981**

Effectif : **160**

Chiffre d'affaires : **53 M€**