

**Immobilier.** Le groupe lyonnais va réhabiliter le monument historique stéphanois en appartements et bureaux haut de gamme et basse consommation.

## Créquy investit 5 M€ dans la Condition des Soies

Le groupe lyonnais Créquy spécialisé dans la rénovation de bâtiments a lancé au 1<sup>er</sup> juillet la commercialisation de 26 appartements et 300 m<sup>2</sup> de bureaux dans le bâtiment de la Condition des Soies, sis au 21 de la rue d'Arcole, à Saint-Étienne. À l'abandon depuis que l'École supérieure de commerce a déserté les lieux en 1997, cette ancienne propriété du Conseil général de la Loire a été vendue au groupe l'an passé. Celui-ci veut en faire le premier monument historique de France réhabilité en bâtiment basse consommation (BBC). Un chantier à plus de 5 M€ pour la rénovation de 2 300 m<sup>2</sup> de surface, la création de balcons, de terrasses et de places de parking. Le tout débute au deuxième trimestre 2012 et sera livré fin 2013.

Les différents lots proposés par le groupe Créquy vont être commercialisés jusqu'à la fin de l'année. Des villas et duplex haut de gamme (de 47 à 110 m<sup>2</sup>) proposés au prix de 3 900 euros du mètre carré. « Il s'agit de appartements les plus chers de la ville, mais les coûts



La Condition des Soies est un monument historique signé Lamaizière.

de revient sont énormes », estime Oualid Sahtout, responsable marketing du groupe Créquy. Des achats sur plan qui pourront intéresser les acquéreurs d'une résidence principale, mais aussi les investisseurs friands de déductions fiscales, notamment grâce à la loi monuments historiques.

Présent et très actif sur Saint-Étienne, le groupe Créquy s'est fixé comme nouvel objectif l'acquisition de bâtis

de prestige en vue de leur réhabilitation. La société fondatrice du groupe s'est offert en 2010, outre l'ancienne Condition des Soies, le bâtiment dit « Salle des Coffres », à Mulhouse. « Notre chiffre d'affaires a progressé de 176 % en 2010, c'est pourquoi nous pouvons nous permettre de faire du haut de gamme en réduisant nos marges », précise Oualid Sahtout.

Le groupe Créquy, qui emploie une vingtaine de per-

sonnes, intervient sur les villes de Saint-Étienne, Mulhouse, Lyon et Paris. Il est particulièrement actif dans la capitale forézienne, à travers des chantiers de rénovation sur les quartiers du Crêt-de-Roc et Beaurrun.

En 2010, le groupe lyonnais a généré un chiffre d'affaires de 6,5 M€ contre 2,3 M€ en 2009. Son objectif de croissance pour l'année en cours est de 135 %.

YANN PETTEAUX

**Tourisme.** Une étude menée par Ipsos en Rhône-Alpes confirme les nouveaux comportements de la clientèle touristique.

## Vacances : courts séjours en vogue

Le comportement de la clientèle touristique a changé. C'est ce que relève une étude menée par Ipsos et Rhône-Alpes Tourisme auprès de 600 professionnels du secteur (dans la Loire, le Rhône et l'Ain). Plus d'un tiers de ces derniers (36 %) ont en effet constaté un changement dans le comportement d'achat des touristes au cours des six derniers mois.

A quoi ressemble-t-il donc, ce nouveau touriste ? Tout d'abord, il effectue de plus en plus ses réservations en ligne. Plus pratique et plus rapide, le web permet également de comparer facilement les différentes offres d'hébergement. Corollaire de la généralisation des réservations sur internet : les réservations de dernière minute se multiplient. Ce phénomène, qui n'est pas nouveau, s'amplifie car il permet de profiter de prix cassés. L'étude d'Ipsos montre également que les courts séjours sont privilégiés par les touristes.

Autre tendance forte : la clientèle fait plus que jamais attention aux dépenses superflues. Effet crise, sans doute. Quoi qu'il en soit, la chasse au gaspi est ouverte : les budgets sont plus restreints et la consommation globale baisse. « Les consommateurs limitent leur consommation aux prestations essentielles », souligne l'étude. Résultat : la vente de boissons est



Les touristes font toujours plus attention aux dépenses superflues.

impactée, de même que la vente de souvenirs. L'enquête relève également que les touristes recherchent de plus en plus fréquemment des promotions se prêtent plus facilement au jeu de la négociation.

Malgré tout cela, 78 % des 132 professionnels de la Loire interrogés par Ipsos ont revendiqué une bonne fréquentation en début de saison, contre 52 % seulement pour l'ensemble de la région. Le

niveau de confiance s'élevait à 71 % dans la Loire pour la saison à venir, soit une bien meilleure performance qu'en 2010. De même, 69 % des hébergeurs ligériens reconnaissent un bon niveau de réservations. Reste à voir si la mauvaise météo de ces derniers jours ne va pas impacter cette tendance à la baisse.

Y.P.



initiative

CRÉAffaires

POUR ARTISANS ET COMMERÇANTS



CréAffaires a traité une vingtaine de dossiers en l'espace de six mois.

## CréAffaires veut lancer des franchises

Le cabinet stéphanois d'aide à la création d'entreprises, spécialisé dans l'artisanat et le commerce, cherche à se développer à l'échelle nationale.

Après plus de deux ans d'activité, CréAffaires, créé par Jean-Luc Poitevin, un ancien banquier, et Jérémie Janot, le gardien de but de l'AS Saint-Étienne, souhaite à présent exporter son savoir-faire. Le cabinet stéphanois d'aide à la création d'entreprises, spécialisé dans l'artisanat et le commerce, désire lancer un réseau de franchises. « Notre idée est de dupliquer notre concept qui repose, entre autres, sur un duo de dirigeants composé d'un homme d'affaires et d'un sportif de haut niveau », explique Jean-Luc Poitevin, gérant de l'entité stéphanoise, avant de préciser que « notre démarche s'effectue par étapes. Dans un premier temps, l'objectif est de monter une annexe ligérienne d'ici 2012. Probablement dans la plaine. Ensuite à l'horizon 2013, nous voulons ouvrir des bureaux dans la France entière sans avoir programmé le nombre pour l'instant. Notre ambition est qualitative et non quantitative. »

CréAffaires a pour vocation première l'aide à la création dans les domaines de l'artisanat et du commerce. Une aide qui couvre les volets administratifs et financiers. « Quand on décide de prendre en main un dossier, nous sommes capables de conseiller et de soutenir concrètement le futur chef d'entreprise. Notre accompagnement est global. Pour cela, nous travaillons autant avec des juristes, des experts-comptables que des banquiers », souligne Jean-Luc Poitevin.

En presque trois ans d'exercice, le cabinet stéphanois a monté près de 70 dossiers dont une vingtaine rien que sur les six derniers mois. Le montage d'une affaire prend en moyenne quatre mois et coûte au client entre 2 100 et 3 000 euros. « Aujourd'hui, même si les effets de la crise n'ont pas totalement disparu, le marché recommence à frémir de manière intéressante. De plus, les projets que l'on nous présente tiennent la route. À cela, il faut ajouter que les partenaires bancaires, entre autres, soutiennent ce nouvel élan. » C'est ce qui explique, sans doute, les velléités de développement de CréAffaires.

JF PIERRE