

Sûr de son modèle, Acorus veut poursuivre sa croissance en 2024

L'ETI francilienne spécialisée dans la rénovation a connu une belle année 2023. L'exercice qui s'ouvre aujourd'hui s'annonce tout aussi prometteur, avec notamment de nouvelles offres en tant qu'acteur ensemblier.

Victor Dubois-Carriat

24 janvier 2024



© Acorus - Acorus a réalisé un chiffre d'affaires en 2023 de 280 M€, en croissance de 5 % par rapport à 2022.

« Partout on entend que ça va mal, nous nous attendions donc à un ralentissement au second semestre 2023. Au contraire, notre croissance s'est accélérée et va se situer à 5 % pour un Ebitda compris entre 4 et 5 %. C'est une bonne surprise. », se réjouit Philippe Benquet. Le président d'Acorus n'a, en effet, pas à se plaindre. La dynamique du marché de la rénovation, en croissance de 3 % en volume au troisième trimestre 2023 comparé à la même période de l'année précédente, porte l'activité de son entreprise qui a tout misé sur ce segment. Résultat : son chiffre d'affaires devrait atteindre 280 M€ en 2023.

Une belle année 2023

« Que ce soit le tertiaire, l'hôtellerie, les bureaux ou les résidences étudiantes, que l'on se concentre sur les bailleurs ou les promoteurs, tous nos marchés sont en croissance, souligne le dirigeant. Pour autant, je ne suis pas certain que ces progressions reflètent les évolutions globales de ces marchés. » Pour Philippe Benquet, il faut d'abord y voir la traduction du positionnement particulier de son entreprise. « Je suis convaincu que notre modèle joue comme un critère différenciant pour remporter des marchés », analyse-t-il.

Acorus est en effet constitué d'un univers de 32 entreprises indépendantes, chacune spécialisée dans un secteur de la rénovation, et qui permettent au groupe de proposer des offres au spectre large.

Des acquisitions qui fonctionnent

S'il y a bien un point sur lequel Philippe Benquet ne cache pas sa satisfaction, c'est sur la pertinence des quatre acquisitions faites par le groupe fin 2022 (voir encadré). « Toutes les entreprises intégrées affichent une belle croissance. Là encore c'est une très bonne surprise ! » Si le président reconnaît qu'Acorus n'est pas forcément le principal moteur de cette vitalité, il tient à noter : « nous nous améliorons dans notre façon de choisir les entreprises, de les piloter afin que l'acquisition n'affecte pas leurs performances. »

De plus, ces rachats permettent à Acorus de rayonner à présent à Orléans et à Rennes, avec l'ambition, à terme, de proposer une offre globale de rénovation.

En janvier 2023, Acorus annonçait l'acquisition de quatre entreprises le mois de décembre 2022

- J.F. Metz (10 M€, 100 salariés) est une entreprise orléanaise spécialisée dans le ravalement des copropriétés et des particuliers
- Cloisol (1 M€ CA, 18 salariés) est une filiale de J.F. Metz spécialiste de l'aménagement des cloisons amovibles dans le tertiaire et l'industrie
- Les Menuiseries Rennaises (9 M€ CA, plus de 30 salariés), basées à Melesse vers Rennes, est une entreprise d'installation de menuiseries extérieures. Historiquement positionnée sur le neuf, l'entreprise est en 2024 habilitée à intervenir en rénovation.
- Moncelec (5 M€ CA, plus de 40 salariés), basée à Bezons, est spécialisée en travaux de génie électrique dans le tertiaire et dans les contrats de performance énergétique

« Je suis convaincu que notre modèle joue comme un critère différenciant pour remporter des marchés. »

Philippe Benquet, président d'Acorus

Des perspectives 2024 au beau fixe

Confiante dans l'avenir, l'entreprise entend suivre une feuille de route claire et ambitieuse en 2024. « Nous voulons d'abord accélérer sur le côté ensemblier de la rénovation sur chacun de nos marchés. Nous sommes au point concernant les bailleurs sociaux, et nous lançons actuellement une offre similaire destinée aux copropriétés », explique son dirigeant.

Acorus revendique une présence sur toute la chaîne de production, de l'assistance à maîtrise d'ouvrage à la maîtrise d'œuvre, en passant par l'audit, les travaux ainsi que leur financement. Concernant le tertiaire, il manque encore un bureau d'études spécialisé, mais les ambitions sont les mêmes : proposer une offre dans laquelle le client n'a qu'un seul interlocuteur.

L'entreprise francilienne compte aussi continuer de muscler ses antennes régionales. « A Bordeaux et à Nantes, nous développons notre offre copropriété pour compléter celle destinée aux bailleurs, détaille Philippe Benquet. L'agence que nous allons ouvrir à Reims sera, quant à elle, directement positionnée sur les deux secteurs. »

Cette approche structurée et progressive n'empêche pas Acorus d'explorer d'autres pistes. Elle envisage notamment d'ouvrir une agence dans le Var, spécialisée dans la ventilation, « dans une logique de test ». Une preuve supplémentaire de la profondeur du marché qui s'offre à elle.