



Immobilier

ENQUÊTE SUR LES PRIX ROMANDS

Pour chaque région, présentation
du prix des villas et des PPE,
évolution sur un an
et état de la demande P34

P64 MATERNITÉ

La majorité des employeurs
ne seraient pas en règle

P76 INVESTIR

Conseils pour bien miser
en temps de crise

NOUVEAU
Bilan devient
mensuel
en 2021!

AVNI ORLLATI «Nos projets aboutissent toujours»

Elu «Entrepreneur de l'année 2020», le fondateur du groupe de construction fuit habituellement les interviews. Pour Bilan, il s'est plié à l'exercice et évoque ses chantiers, sans fard.

PAR GHISLAINE BLOCH

Le contraste est saisissant. Sur le site de Bioley-Orjulaz, dans le canton de Vaud, les camions turquoises du groupe Orllati défilent pour ramener des amas de terre et des morceaux de béton issus de terrassement et de démolition. Tout est trié et recyclé par des installations géantes. Ce trafic de machines de chantier et ces décharges à ciel ouvert ne semblent pas perturber la faune avoisinante, lieu privilégié de près de septante espèces d'oiseaux rares. Ils aiment y nicher. Depuis une plateforme d'observation en bois, Avni Orllati, discret patron de l'entreprise romande qui emploie 850 collaborateurs et génère plus de 350 millions de francs de volume d'affaires, évoque aussi bien ses chantiers que ses voisins ailés, à l'exemple du petit gravelot ou du guépier d'Europe.

L'homme a bâti un empire en partant de rien. Né en 1974 au Kosovo dans une famille d'agriculteurs, Avni Orllati est arrivé en Suisse à l'âge de 15 ans, bénéficiant du regroupement familial. Il travaille alors dans un garage à Bussigny. A 21 ans, il décide de créer sa propre société avec son frère jumeau, Basri. Pour y parvenir, ils travaillent sur de petits chantiers de démolition et investissent tout leur argent dans l'achat de matériel. L'employeur de leur père, Pierre Dentan, de l'entreprise du même nom, ainsi que d'autres clients accordent leur confiance aux deux frères en leur donnant leurs premiers mandats. Ceux-ci deviennent de plus en plus importants.

Tout s'enchaîne très vite. La petite entreprise réalise ses premiers grands chan-

tiers, comme celui de Philip Morris à Lausanne, Nestlé Bergières ou Serono. Elle compte 100 collaborateurs en 2000. Elle fait l'acquisition de LMT et reprend le site de Bioley-Orjulaz, récupérant ainsi un énorme parc de machines de terrassement et le vaste trou laissé par la gravière cantonale pour absorber les milliers de mètres cubes de terres excavées sur les chantiers. Car qui dit terrassement dit matériaux à évacuer, soit 600 000 tonnes chaque année. Et le dépôt de terre a un coût, environ 15 francs la tonne. La société fait, au fur et à mesure, l'acquisition de compétences dans tous les travaux préparatoires (démolition, terrassement, assai-



UNE DÉCHARGE DE TYPE E

Le groupe Orllati projette de créer un centre de traitement des matériaux pollués (de type E). Ce type de décharge accueille essentiellement des matériaux d'excavation pollués ou des résidus de traitement de terres polluées issus de certains chantiers. Le canton de Vaud n'en a aucune en cours d'exploitation. Les matériaux pollués sont actuellement transportés dans des cantons voisins, par exemple Châtillon à Posieux (FR) ou Teuftal à Frauenkappelen (BE).



nissement et travaux spéciaux) et développe la revalorisation des matériaux.

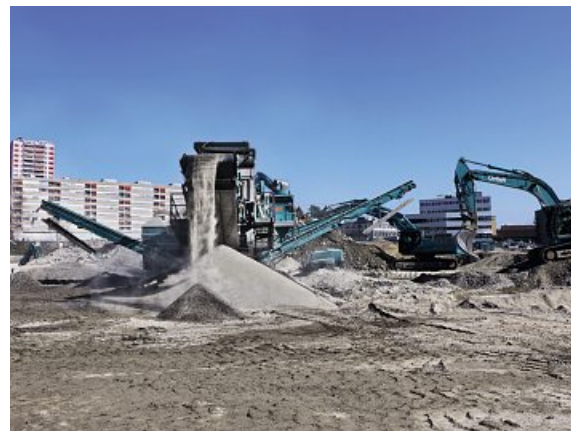
L'entourage et les collaborateurs d'Avni Orllati le décrivent comme un homme humble, visionnaire et opiniâtre. Père de cinq enfants et très proche de sa famille – trois de ses frères et quatre neveux travaillent dans l'entreprise –, c'est aussi un bourreau du travail. Ses journées commencent à 4 heures du matin.

En devenant promoteur immobilier, l'homme d'affaires devient visible. Son succès suscite la suspicion et la jalousie dans le petit milieu romand de la construction. Malgré son accent vaudois et sa parfaite intégration dans son pays d'accueil, une rumeur aux relents xénophobes se répand sur la légalité de ses activités. L'entrepreneur est victime d'une campagne de calomnie dénonçant des atteintes à l'environnement. Celui qui préfère vivre en toute discrétion et fuir les soirées bling-bling distribue désormais ses interviews au compte-gouttes.

PHOTO: WWW.EMC-PHOTO.COM, ORLLATI

BILAN Vous avez reçu, en 2020, le prix EY de l'entrepreneur de l'année, dans la catégorie Industry, high-tech & life sciences. Est-ce une belle revanche vis-à-vis de vos détracteurs et une reconnaissance pour votre entreprise qui était jusqu'alors entourée d'un certain brouillard?

AVNI ORLLATI Je ne cours pas après les prix, mais j'admets qu'il nous a apporté une certaine reconnaissance, surtout pour les équipes. Il a aussi permis de mieux se faire connaître auprès des clients. Ce prix récompense plus de vingt-cinq ans de travail. Nous avons réussi à créer des synergies et acquérir des compétences dans tous les secteurs des travaux préparatoires, aussi bien la démolition, le terrassement, l'assainissement et les travaux spéciaux, ainsi que les travaux lacustres. Tout en recyclant et en produisant de l'éco béton. Ce brouillard, comme vous dites, a été monté de toutes pièces par nos détracteurs.



Concasseur triant les matériaux de démolition.

Après quatre ans de conflit, vous avez retiré votre plainte pour calomnie et diffamation à l'encontre de Bernard Nicod, de Fabien Dunand ainsi que des entreprises Sotrag et Marti. Comment expliquez-vous un tel revirement?

Nous avons trouvé un accord pour débloquent la situation et poursuivre le développement du quartier des Cèdres. Bernard Nicod a retiré sa participation à la réalisation de ces bâtiments, la totalité de ses terrains et de ses droits étant rachetés par notre groupe. En conséquence, notre entreprise réalisera ce projet sur les terrains dont il sera devenu seul propriétaire. Pour sa part, le groupe Bernard Nicod se chargera en exclusivité de la vente, de la mise en valeur ainsi que de la gérance des bâtiments à construire. Dans le cadre de cet accord, nous avons chacun retiré toutes les procédures qui nous opposaient. Les choses vont pouvoir avancer.

Vos détracteurs vous ont fait beaucoup de tort. Pourquoi n'avoir pas maintenu votre plainte?

Etant donné que la justice nous a blanchis à tous les niveaux, il ne nous semblait pas nécessaire de dépenser plus d'énergie dans ce dossier. Ce qui m'importe le plus, c'est aller de l'avant, de construire et de répondre à mes clients.

Le quartier des Cèdres représente globalement 112 112 m² de surface de plancher et 2500 à 3000 habitants/emplois. Nous avons déjà réalisé 25% du programme et d'autres étapes vont suivre cette année et les suivantes, dont la tour de 117 m de haut. L'investissement total correspond à 600-700 millions de francs. Quand le projet



Avni Orllati a retiré sa plainte contre Bernard Nicod: «la justice nous a blanchis (...), il ne nous semblait pas nécessaire de dépenser plus d'énergie dans ce dossier.»

sera terminé, nous garderons entre 200 à 250 logements.

Quelle est votre stratégie immobilière? Vos projets y relatifs constituent quel pourcentage de votre chiffre d'affaires?

La moitié de nos activités sont liées à la démolition, le terrassement, l'assainissement et les travaux spéciaux. L'autre moitié concernent des projets immobiliers. C'est un travail de longue haleine. Nous achetons des friches industrielles que nous assainissons et réhabilitons, comme l'ancien bâtiment Kodak Longemalle, devenu Longemalle Parc (à Renens, *ndlr*). Il accueille aujourd'hui plus de 1000 emplois. Nous choisissons des terrains situés sur des axes forts. Puis nous tentons de convaincre les autorités communales et cantonales avec des projets qui offrent des commodités et une mixité sociale tout en répondant aux défis écologiques. Nous prenons des risques financiers en achetant ces friches industrielles sur lesquelles nous imaginons un projet à très long terme. Les investisseurs traditionnels souhaitent une rentabilité immédiate alors que nous attendons plusieurs années avant de pouvoir finaliser un projet et le revendre à des investisseurs. Notre stratégie consiste aussi à constituer un parc immobilier en gardant une partie des logements construits pour obtenir des rendements financiers.

Vous arrive-t-il de faire de mauvais paris en misant sur ces friches industrielles?

Face à l'évolution démographique, ces projets aboutissent toujours. Personne ne voulait de l'Ouest lausannois, il y a dix à quinze ans. Aujourd'hui, tout le monde se l'arrache. C'est pareil pour la zone entre Romanel et Cheseaux. Notre objectif est d'y construire un parc d'innovation pour des jeunes sociétés. Ce projet représente entre 5000 à 7000 habitants/emplois et est estimé à 1,5 milliard de francs. A Orbe, notre projet de quartier Gruvatiez-Est donnera naissance à 1200 habitants/emplois sur une surface de 65 000 m². 25% du projet a déjà été réalisé. La suite à construire représente 200 à 250 millions de francs.

Vos projets d'écoquartiers avec mixité sociale, zone de verdure et construc-

tions écologiques répondent-ils à vos préoccupations ou sont-ils uniquement des arguments pour séduire les autorités communales?

Cela fait partie de notre philosophie depuis le début. Nous entreprenons toujours avec le même objectif: le bien-être de l'utilisateur final. Nous nous mettons à sa place.

Vous attachez beaucoup d'importance aux seniors dans ces nouveaux quartiers d'habitation.

Quelle est votre motivation?

Effectivement, dans chaque projet, une part des logements est dédiée aux seniors avec des appartements évolutifs, intégrant d'éventuels capteurs, ne possédant



«Notre objectif actuel reste celui de la consolidation. Je n'ai pas pour ambition d'aller au-delà de la Suisse romande»

Avni Orllati

aucun seuil et bénéficiant de salles de bains ou de portes adaptées aux besoins. Ces appartements seront à proximité de cabinets de physiothérapie ou de médecins. La mixité entre les générations me paraît fondamentale. Beaucoup de familles souhaitent habiter à proximité de leurs parents lorsque ceux-ci deviennent plus âgés. A Orbe, il y aura 80 logements dédiés aux seniors.

Avez-vous des ambitions en Suisse alémanique ou à l'étranger?

Vu le volume de l'entreprise, notre objectif actuel reste celui de la consolidation. Je n'ai pas pour ambition d'aller au-delà de la Suisse romande.

Quelles sont vos principales difficultés?

Dans le cycle de nos activités, l'utilisation de granulats (*constituants des mortiers et bé-*

tons: sables, fines, graviers, cailloux concassés..., *ndlr*) est essentielle. Le recyclage ne suffit pas. Obtenir des permis pour les gisements et les décharges constitue une difficulté. Il a fallu, par exemple, attendre près de quinze ans pour inaugurer une gravière sur la commune de Bettens.

D'où la nécessité de recycler au maximum le béton et autres granulats?

Nous sommes effectivement spécialisés dans le tri et la valorisation de matériaux liés au secteur de la construction, ainsi que dans la gestion de décharges. Notre centrale à béton produit en moyenne 80 000 m³ de béton par an, dont une partie est recyclée. On peut ainsi économiser sur les coûts et l'énergie, mais surtout, on ménage les ressources naturelles.

La valorisation des déchets fait-elle partie des nouveaux business du groupe Orllati? Parlez-nous de votre nouvelle société avec les sociétés Tridel et Cridec.

Nous venons de créer une nouvelle entité à parts égales pour exploiter un centre de traitement et de valorisation des déchets à Eclépens, à proximité des voies de chemin de fer pour que les scories y soient acheminées par wagon. Cette installation vise à réduire de moitié le volume des cendres issues de la combustion des déchets industriels et urbains dans l'usine d'incinération de Tridel. Nous allons pouvoir offrir ce service de valorisation thermique des déchets à d'autres usines romandes. D'autre part, notre groupe projette de créer un nouveau centre de traitement des matériaux pollués (de type E) qui partent actuellement à la décharge en Suisse alémanique.

Votre groupe subit-il les conséquences du Covid-19?

Oui, absolument. En mars, nous avons arrêté pendant une semaine l'ensemble de nos chantiers. Il a fallu réorganiser tout le travail d'équipe. Certains maîtres d'ouvrage n'ont pas voulu prendre de risque et ont abandonné des projets très importants. D'autres ont été reportés. Enfin, nous avons constaté une certaine inertie dans les mises à l'enquête. Nous avons perdu au moins trois mois de travail. Nous restons néanmoins confiants pour 2021, car notre carnet de commandes reste à flot. ■