



ASCOREAL

Assistance au Maître d'Ouvrage

www.ascoreal.fr

Spécialiste de l'Assistance au Maître d'Ouvrage (AMO), AsCoRéal accompagne ses clients tout au long de leur projet immobilier via des services pointus et personnalisés. Les précisions de Cyril de Gasquet, DG et fondateur d'AsCoRéal.

Présentez-nous AsCoRéal.

AsCoRéal est spécialisée dans l'Assistance au Maître d'Ouvrage (AMO). Elle regroupe 8 collaborateurs, majoritairement des ingénieurs bâtiment. Nous avons fêté cette année nos dix ans d'existence. Notre siège social est à Limonest dans le Rhône et nous disposons d'établissements à Limoges et à Pantin. Le chiffre d'affaires est de 934 200 euros.

Quel est votre métier ?

Nous exerçons un seul métier : l'AMO. Contrairement à d'autres structures pour qui l'AMO est une activité parmi d'autres, nous ne réalisons que ce type de mission. Nous sommes au service des maîtres d'ouvrage, nos clients et nous défendons leurs seuls intérêts. Concrètement, nous les accompagnons tout au long de leur projet immobilier, de la phase de programmation à la phase d'exploitation, tant sur le plan technique, administratif que financier, avec pour ambition de leur garantir la meilleure des réalisations au prix le plus juste. Chaque projet est pris en charge par l'un de nos experts qui est l'interlocuteur unique de notre client, tout au long de la mission. Nos services sont personnalisés.

Vous appuyez-vous sur un réseau de partenaires ?

Bien entendu. Il comprend des juristes, des économistes ou bien encore des bureaux d'études spécialisés ou pluridisciplinaires. Nous les sollicitons pour que nos clients puissent bénéficier de la meilleure expertise dans tous les domaines.

Qui sont vos clients ?

Notre clientèle se compose d'acteurs privés et publics, à parts égales : collectivités, universités, entreprises... Nous sommes tout particulièrement

actifs dans trois grands domaines : le secteur hospitalier et médico-social qui représente 30% de notre chiffre d'affaires, l'industrie, notamment du luxe, qui pèse également pour 30% et un secteur « bureaux-enseignement » qui représente environ 20% du CA. Les 20% restant recourent des projets plus divers : équipements sportifs, logements, commerces...

Qu'est-ce qui explique cette forte présence dans le secteur sanitaire et le luxe ?

Nous nous sommes très tôt positionnés sur le marché des EHPAD (Etablissement d'Hébergement pour Personnes Agées Dépendantes), ce qui fait qu'aujourd'hui nous sommes reconnus pour notre savoir-faire en la matière. Dans le luxe, nous travaillons notamment depuis dix ans avec Hermès. En 2014, AsCoRéal a participé, par exemple, à la construction de la Cité des Métiers Hermès à Pantin qui a d'ailleurs obtenu l'Equerre d'Argent 2014 (prix d'architecture du groupe de presse Le Monde).

Vos projets à court terme ?

Atteindre un million d'euros de chiffre d'affaires. Cela passera certainement par un renforcement de notre présence sur Paris. Cela dit l'ambition n'est pas de grossir à tout prix. Nous disposons aujourd'hui d'une taille qui nous permet d'être bien visibles tout en conservant une très grande agilité et flexibilité. L'une de nos grandes forces est de pouvoir nous investir et assumer des projets de 200 000 à 60 millions d'euros.



À la une

Découvrez le succès de ces entreprises qui conjuguent innovation, création de valeur et performance

Elles conjuguent innovation et croissance... Ce sont les entreprises « à la une ». Leur réussite et leur optimisme prouvent qu'il est encore possible de s'en sortir et d'obtenir des résultats brillants. Même si elles sont éprouvées par les difficultés de financement, confrontées à la concurrence européenne et internationale, elles font la différence. Certaines d'entre elles se démarquent par des technologies de pointes ou avant-gardistes, d'autres par leurs équipements ou leurs logistiques sophistiquées. Toutes ont des équipes performantes, des stratégies et des business plans minutieusement élaborés, une planification judicieuse d'actions et de moyens. Mais cela ne suffit pas à expliquer leur réussite ! L'icône pakistanaise Benazir Bhutto déclarait : « Diriger, c'est la force de tenir à ses convictions, c'est l'habileté à supporter les coups durs, c'est l'énergie pour promouvoir une idée. » Nous avons rencontré pour vous ces managers inspirés et inspirants, qui ont su rendre leur business hors norme. Ils nous ont exposé comment ils ont généré, repris ou développé leur organisation autour de leurs passions, de leurs valeurs, de leurs aspirations et de leurs qualités propres...

Brillants et engagés, ont su créer l'opportunité d'entreprendre et de créer, de progresser et parfois même de transformer le monde – ou une parcelle du monde – dans lequel ils vivent. De beaux exemples à suivre ! Traditionnellement, les périodes difficiles sont des tremplins pour des créateurs, des entrepreneurs audacieux et des dirigeants de PME structurées, qui savent que les parts de marché se gagnent sur le terrain. Nous les avons rencontrés, ces managers d'exception, prompts à innover, à se remettre en question et à rebondir. Leurs secrets ? Une offre adaptée... et une volonté farouche de développement accéléré. Le tout avec un dynamisme qui permet à leurs entreprises de briller malgré une conjoncture économique incertaine. Pour rendre leur business unique et irrésistible, ils ont su évaluer leur marché, voire l'anticiper, et analyser sans concession la concurrence pour se positionner. Ils se sont façonné une identité originale, grâce à leur sentiment de liberté, qui leur a permis de trouver leur voie. Puis leur attitude positive et constructive les a guidés face aux réalités de leur activité et aux nécessités d'évoluer et de s'adapter. Témoignages.