

RAPPORT D'ACTIVITÉ 2018

groupe
essia

ACTEUR DU LOGEMENT SOCIAL, SOLIDAIRE ET COOPÉRATIF

DEPUIS PRÈS DE 100 ANS, LE GROUPE ESSIA
ACCOMPAGNE LES FAMILLES FRANCILIENNES
DANS LEUR PARCOURS RÉSIDENTIEL AINSI QUE
LES COLLECTIVITÉS LOCALES DE LA RÉGION
DANS UN DÉVELOPPEMENT ÉQUILIBRÉ
DE LEURS TERRITOIRES.

Son implantation historique en Île-de-France,
son expertise largement reconnue, sa force
d'innovation et ses valeurs de proximité, de solidarité
et d'engagement au cœur de sa culture coopérative
en font un acteur du logement incontournable,
pleinement ancré au sein des stratégies d'urbanisme
territoriales et au service de ses habitants.
Ainsi, grâce à ses cinq sociétés, le Groupe est en mesure
de proposer des expertises complémentaires.
Les habitants peuvent bénéficier de parcours
résidentiels sécurisés, mettant en avant la qualité de vie
et le bien-vivre ensemble. Les collectivités, de leur côté,
accueillent des habitats diversifiés, respectueux
de l'environnement et de la mixité sociale.

DÉCRYPTAGE

p. 04

ÉDITORIAL

p. 06

PARCOURS RÉSIDENTIEL

p. 08

FAITS MARQUANTS

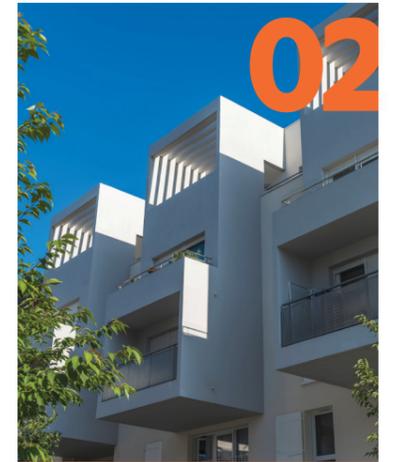
p. 10



ESSONNE HABITAT

Partenaire
des collectivités
au service de l'habitat

p. 12



TERRALIA

Promoteur
engagé

p. 20



DOMENDI

Bâtitteur
de projets de vie

p. 24



GEXIO

Acteur
de proximité

p. 28



COPROCOOP

Créateur de solutions
innovantes

p. 32



GRUPE ESSIA : 3 MINUTES POUR COMPRENDRE

Une vocation coopérative

Si la culture coopérative constitue, depuis son origine, l'ADN du Groupe ESSIA, celle-ci est aujourd'hui placée au centre de son organisation :

- . chacune des sociétés du Groupe est régie par le statut de SCIC HLM – Société Coopérative d'Intérêt Collectif ;
- . chaque locataire, accédant, acquéreur ou conseil syndical peut devenir client-sociétaire et participer à la gouvernance du Groupe au sein du collège « utilisateurs », selon la règle 1 personne = 1 voix ;
- . la mission sociale du Groupe ESSIA est portée par des valeurs fortes d'indépendance, de proximité, de solidarité, d'innovation et de responsabilité.



S'inscrivant dans une mission sociale d'État, le Groupe ESSIA et ses cinq sociétés ont pour premier objectif la construction et la gestion de logements sociaux, à la fois en locatif et en accession, en réponse aux évolutions de la société, aux enjeux des acteurs et collectivités locales du territoire et aux besoins des concitoyens. Notre ambition, plus globalement, est d'offrir, dans le cadre d'un parcours résidentiel sécurisé, un espace de vie agréable, empreint de lien social et de bien-vivre ensemble. Des valeurs fortes et humanistes de transparence, de démocratie, de proximité, de solidarité ou d'innovation constituent les pierres d'angle de notre culture coopérative. Ces valeurs sont complétées par un engagement au quotidien de l'ensemble de nos collaborateurs et de nos directeurs généraux qui ont pensé, œuvré et osé tout au long d'une année 2018 au contexte délicat. Grâce à eux, à leur détermination, leur travail et leur courage, nous avons pu conserver notre précieuse indépendance.

Chantal Élie-Lefebvre,
Présidente du Groupe ESSIA

Une gouvernance collaborative

L'actionnariat du Groupe ESSIA et de ses cinq sociétés est organisé autour de six collèges assurant une répartition équilibrée des droits de vote.

- . Collège « utilisateurs »
- . Collège « salariés »
- . Collège « collectivités »
- . Collège « organisme fondateur »
- . Collège « investisseurs »
- . Collège « autres personnes physiques et morales »

99 ANNÉES
D'ACTIVITÉ

1 groupe, 5 sociétés

- . **ESSONNE HABITAT**
Spécialiste du logement social
- . **TERRALIA**
Promoteur à vocation sociale
- . **DOMENDI**
Constructeur de maisons individuelles
- . **GEXIO**
Syndic de copropriétés & Gestion pour compte de tiers
- . **COPROCOOP**
Expert du portage immobilier en copropriétés dégradées

Des valeurs et des engagements structurants



Transparence

Un mode de gouvernance participatif permettant à chacun d'être acteur de son logement.



Proximité

Une politique partenariale ambitieuse avec les acteurs et collectivités locales du territoire.



Démocratie

1 personne = 1 voix sans distinction de capital.



Innovation

Une réponse aux enjeux environnementaux et sociaux en faveur de la transition énergétique.



Responsabilité

Un accompagnement au développement des compétences des salariés avec 2% de la masse salariale consacrés à la formation professionnelle.



Indépendance

Une indépendance financière de tous capitaux bancaires



Solidarité

Une mise en commun de moyens des 5 SCIC HLM pour assurer leur pérennité.

+
DE **6 000**
LOGEMENTS CONSTRUITS
EN ACCESSION SOCIALE
À LA PROPRIÉTÉ

+
DE **4 000**
LOTS DE COPROPRIÉTÉS
GÉRÉS

+
DE **700**
LOGEMENTS PRODUITS
PAR AN

50
communes
partenaires

315 collaborateurs
800 sociétaires à fin 2018

PRÈS DE
14 000
LOGEMENTS LOCATIFS
SOCIAUX GÉRÉS

3194
LOGEMENTS RÉHABILITÉS
À FIN 2018

2%
DE LA MASSE
SALARIALE
CONSACRÉS
À LA FORMATION
PROFESSIONNELLE

NOS AMBITIONS POUR UN SECTEUR EN PLEINE MUTATION

Expert du logement social et solidaire en Île-de-France, le Groupe ESSIA accompagne, depuis près de 100 ans, les familles franciliennes dans leur parcours résidentiel. En 2018, confronté aux futurs enjeux portés par la Loi Elan et à l'application de la Réduction du loyer de solidarité le Groupe a su déployer une forte dynamique lui permettant de s'inscrire, avec succès, dans cette profonde transformation du secteur HLM. Aujourd'hui conforté par un patrimoine de près de 14 000 logements, le Groupe ESSIA réaffirme avec force les valeurs coopératives qui ont forgé sa réussite : indépendance, ancrage territorial, innovation, agilité, réactivité et solidarité.



Loi Elan, Réduction du loyer de solidarité, baisse des APL... Quels sont les grands enjeux actuels et à venir pour le Groupe ESSIA ?

• **Céline Dourdan** : L'année 2018 a en effet été marquée par la Loi Elan, portant sur l'évolution du logement, de l'aménagement et du numérique et impliquant le regroupement des organismes HLM gérant moins de 12 000 logements à horizon 2021. Dans ce contexte, le Groupe ESSIA et ESSONNE HABITAT ont choisi de s'engager dans une politique soutenue de rachat de patrimoine pour atteindre le seuil minimal qui était fixé initialement à 15 000 logements.

Ainsi le patrimoine d'ESSONNE HABITAT est passé de 11 485 logements à fin 2017 à 13 854 logements à fin 2018 et pour se positionner autour des 15 500 logements à horizon fin 2019. Une performance et une dynamique qui nous ont permis de gagner le pari de l'indépendance du Groupe ESSIA, d'ESSONNE HABITAT et de ses quatre filiales.

• **Laurent Barnakian** : La Loi de finances 2018 également qui, en instituant la Réduction du loyer de solidarité (RLS) et une baisse de l'Aide personnalisée au logement (APL), a réduit les ressources financières d'ESSONNE HABITAT. La Réduction du loyer de solidarité représentera une baisse de ressources de l'ordre de 1,5 Mds€ pour l'ensemble des bailleurs sociaux d'ici deux ans. Cette contrainte va nous obliger à nous réinventer dans les années à venir pour continuer notre développement malgré cette baisse significative de nos ressources.

Quelles sont les solutions déployées par le Groupe ESSIA en réponse à ces nouveaux défis ?

• **C. D.** Afin de répondre à ces nouvelles contraintes, nous avons mis en œuvre des premières solutions pour compenser ces pertes financières avec pour objectif de poursuivre notre développement, de maintenir nos actions de proximité et d'amélioration de notre patrimoine.



Avec un patrimoine de près de 14 000 logements, le Groupe ESSIA a su déployer une dynamique lui permettant de gagner le pari de l'indépendance.

Céline Dourdan,
Directrice Générale du Groupe ESSIA

Nous avons par exemple pris la décision de renforcer notre service Maîtrise d'Œuvre pour diminuer le recours à la Vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) en vue de mobiliser moins de fonds propres sur les opérations en offre nouvelle et investir plus fortement dans la qualité de nos logements. Nous visons, à horizon deux ans, au doublement de nos ventes HLM tout en maintenant un rythme soutenu des ventes en accession pour DOMENDI et de TERRALIA. Enfin l'augmentation de près d'un tiers du patrimoine d'ESSONNE HABITAT nous a permis d'améliorer notre structure financière et d'absorber une partie de l'impact de la RLS.

• **L. B.** Nous avons, dans cette optique, été particulièrement inventifs en nouant de solides partenariats financiers avec des institutions et des banques, telles la Banque des Territoires ou la Caisse d'Épargne IDF. Ces accords nous ont permis de bénéficier d'offres de très longue durée à des conditions privilégiées et de tester en avant-première, pour certaines opérations de rachat, un prêt expérimental proposé par la Banque des Territoires.

Quels sont, dans ce cadre, les atouts principaux du Groupe ESSIA ?

• **C. D.** Si l'année 2018 est le début d'une nouvelle ère, la force du Groupe ESSIA est d'avoir su anticiper ces évolutions et d'être particulièrement réactif. Grâce à la souplesse de notre structure et à la rapidité de nos prises de décision, nous avons pu rebondir très vite en nous positionnant très amont sur le rachat de patrimoine, en négociant nos durées et taux d'emprunt avec nos partenaires financiers, en sollicitant très tôt la validation de notre conseil d'administration. Autre atout de taille : notre ancrage territorial. Aujourd'hui, le Groupe ESSIA et ses cinq sociétés sont fortement reconnus par les élus du territoire qui nous ont soutenus tout au long de cette année. Enfin, nous sommes portés par des collaborateurs exceptionnels qui nous ont accompagnés, fait confiance et se sont totalement engagés. Je tiens à les en remercier chaleureusement.

• **L. B.** La solidarité financière entre les différentes entités du Groupe est un autre point clé. Elle a été décisive en 2018

en permettant à ESSONNE HABITAT de souscrire un prêt participatif auprès de DOMENDI et de TERRALIA à hauteur de 3,5 à 4 M€, pour abonder les fonds propres d'ESSONNE HABITAT dans le cadre des rachats de patrimoine effectués en 2018. Dans cette optique, les deux coopératives ont également procédé à des remboursements de capital. Un juste retour de l'aide initiale apportée par ESSONNE HABITAT à chaque entreprise ayant intégré le Groupe ESSIA.

Quelles évolutions et perspectives de développement envisagez-vous pour les années à venir ?

• **L. B.** En vue de répondre aux besoins de nos clients et d'accompagner l'évolution sociétale en cours, nous devons, dans les années futures, poursuivre nos efforts d'innovation en matière de numérique. Cette mutation est déjà à l'œuvre au sein du Groupe ESSIA. Digitalisation de la relation client et développement de la réalité virtuelle pour TERRALIA, mise en place d'un Extranet locataires, d'un Extranet fournisseurs et d'un outil de mobilité destiné aux gardiens de résidences pour ESSONNE HABITAT ou développement d'un Extranet à destination des copropriétaires pour GEXIO... L'engagement du Groupe ESSIA dans l'ère du numérique est aujourd'hui bien réel et ne fera qu'augmenter dans les années à venir.

• **C. D.** Nous devons, plus globalement, poursuivre la dynamique engagée tout au long de l'année 2018, autour de la production en offre nouvelle en locatif comme en Accession Sociale à la propriété et poursuivre également notre programme de réhabilitation Grenelle. Cela nécessite d'innover sans cesse, de maintenir notre ancrage territorial ainsi que la solidarité déployée entre les différentes entreprises du Groupe en misant sur le collectif. Cela signifie également placer le client « locataire » ou « accédant » au centre de nos activités, dans une volonté partagée de haute qualité de service. Ainsi nous restons performants et pourrions répondre à notre ambition en faveur du logement social. ●



En vue de répondre aux besoins de nos clients et accompagner l'évolution sociétale en cours, nous devons, dans les années futures, poursuivre nos efforts d'innovation.

Laurent Barnakian,
Directeur Général Délégué
du Groupe ESSIA



+ D'INFOS SUR :
www.essia.fr

5 SOCIÉTÉS AU SERVICE D'UN PARCOURS RÉSIDENTIEL OPTIMISÉ

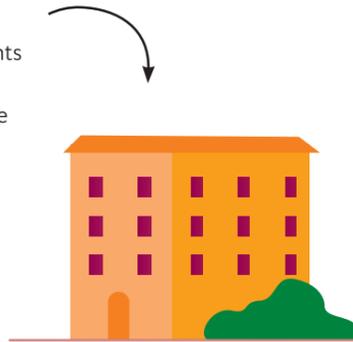
De la location à l'accèsion sociale à la propriété, le Groupe ESSIA et ses cinq sociétés mobilisent au quotidien leurs expertises complémentaires afin d'offrir aux familles un parcours résidentiel personnalisé et sécurisé, privilégiant la qualité de vie et le bien-vivre ensemble.

ESSONNE HABITAT

UNE OFFRE LOCATIVE DIVERSIFIÉE ET DE QUALITÉ

Acteur majeur du logement social en Essonne, en Seine-et-Marne et, depuis peu, dans le Val-de-Marne, ESSONNE HABITAT gère, entretient et développe un patrimoine de près de 14 000 logements locatifs sociaux en réponse aux attentes des jeunes, familles ou seniors et aux besoins toujours plus croissants d'une offre nouvelle de logements sur le territoire. Favoriser le parcours résidentiel fait également partie de ses missions au travers de programmes de vente HLM proposés à ses locataires. ESSONNE HABITAT livre près de 350 logements par an.

01



TERRALIA

UNE EXPERTISE EN ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ

Promoteur à vocation sociale en Île-de-France, TERRALIA propose aux primo-accédants ainsi qu'aux ménages à revenus modestes et intermédiaires, de devenir propriétaires dans des conditions financières et sociales totalement maîtrisées et sécurisées. Son accompagnement personnalisé s'inscrit au sein d'une offre sur-mesure et adaptée à chaque situation : programmes VEFA, PSLA ou accession sociale à prix encadrés.

02



DOMENDI

LA CONSTRUCTION DE MAISONS INDIVIDUELLES

Acteur de référence sur son territoire, DOMENDI construit en Île-de-France et en Eure-et-Loir des maisons individuelles en secteur diffus ou en lotissement sous la marque Maisons d'en France. Grandes possibilités de création, de modification et de personnalisation offertes à ses clients, sécurisation financière et sociale maximale en faveur des accédants, font partie de ses points forts. DOMENDI construit, chaque année, près de 200 maisons.

03

GEXIO

L'ACCOMPAGNEMENT DES COPROPRIÉTÉS

Spécialisée dans la gestion de syndic, la transaction immobilière et l'administration de biens, la société GEXIO participe également au redressement des copropriétés en difficulté et aide les bailleurs sociaux sur les copropriétés issues des ventes HLM. GEXIO a pour objectif d'accompagner les copropriétés vers une gestion optimisée de leurs charges.

04



COPROCOOP

LE REDRESSEMENT DES COPROPRIÉTÉS DÉGRADÉES

Dédiée au portage immobilier en copropriétés dégradées, COPROCOOP intervient au sein des copropriétés en Plan De Sauvegarde ou en Opérations Programmées d'Amélioration de l'Habitat (OPAH) dans le cadre de conventions établies avec les collectivités territoriales. Sa mission est de participer à leur redressement financier en se substituant aux copropriétaires défaillants, en prévenant les risques d'impayés des copropriétaires fragiles ou en acquérant des lots, en lieu et place de bailleurs indéclicats.

05



2018, UNE ANNÉE RICHE EN ÉVÉNEMENTS

Janv.

NOUVELLE LOI

La Loi de finances 2018 institue la Réduction du loyer de solidarité

Accompagnée d'une baisse du montant de l'Aide personnalisée au logement (APL) pour les locataires concernés, cette Réduction du loyer de solidarité (RLS) concerne les logements faisant l'objet d'un conventionnement avec l'État, ouvrant droit à l'APL et gérés par les organismes d'HLM et les SEM. Elle est appliquée par les bailleurs sociaux aux locataires dont les ressources sont inférieures à un plafond fixé en fonction de la composition du foyer et de la zone géographique. ●



RELATIONS PUBLIQUES

Le Groupe ESSIA rencontre les maires d'Île-de-France

Le Salon des maires d'Île-de-France a eu lieu du 10 au 12 avril 2018, Porte de la Villette. Chaque année, il réunit l'ensemble des prestataires des collectivités territoriales d'Île-de-France autour des thématiques du bâtiment, de l'énergie, de l'environnement, des nouvelles technologies, de la sécurité, de l'éducation ou des transports. En quelques années, il est devenu un rendez-vous incontournable pour le Groupe ESSIA, lui offrant l'occasion de promouvoir le savoir-faire de ses cinq sociétés et de rencontrer ses partenaires locaux. ●

Avril

Mars

SALON

TERRALIA s'expose au Salon de l'Immobilier Neuf

Organisé du 23 au 25 mars 2018 à Paris Porte de Versailles, le Salon de l'Immobilier Neuf est l'occasion pour les particuliers d'échanger, pendant trois jours, avec des professionnels, d'obtenir des conseils personnalisés et de découvrir les offres de logement sur leur territoire. Présente au sein du village « Accession sereine à la propriété », l'équipe de TERRALIA a informé et conseillé les visiteurs sur ses offres immobilières, engagements et garanties proposés. ●

Juin

AG

1^{re} AG des locataires

Le 25 juin 2018 s'est tenue la première assemblée générale des locataires d'ESSONNE HABITAT. L'occasion d'aborder un grand nombre de sujets. Ont ainsi été évoqués l'enquête de satisfaction de 2017, l'Extranet locataire ou encore les actions de lien social. En outre, des résolutions ont été votées : approbation des comptes annuels et des conventions conclues, présentation des résultats d'ESSONNE HABITAT et des variations de capital. Dans le même temps, certains membres du CA ont été renouvelés. ●

Sept.

SALON

Maisons d'en France au salon « Faire construire sa maison »

DOMENDI - Maison d'en France IDF représentait le Groupe ESSIA au salon « Faire construire sa maison ». Ce dernier s'est tenu à Paris, entre le 21 et le 23 septembre. À cette occasion, Maisons d'en France a fait un pas de plus dans le sens de la satisfaction client en présentant à ses adhérents les nombreux avantages d'une association avec Opinion System, organisme indépendant de sondage spécialisé dans les avis clients. ●



OCTOBRE ROSE

Les collaborateurs d'ESSONNE HABITAT se mobilisent contre le cancer du sein

Ils étaient près de 50 salariés et familles présents le 14 octobre à Ris-Orangis pour courir sous les couleurs d'ESSONNE HABITAT et du Groupe ESSIA dans le cadre d'Octobre Rose, une course organisée pour la 4^e année consécutive par la ville et ses partenaires, dont la Ligue contre le cancer, en faveur du dépistage du cancer du sein. Une belle matinée d'engagement et de cohésion autour d'une cause importante. ●

INAUGURATION

Une nouvelle résidence intergénérationnelle à Menecy

Composée de 111 logements neufs allant du T1 au T5, la résidence Serge Raynel, animée par Les Maisons de Marianne, mixe logement familial et sénior. Elle a été inaugurée le 6 octobre 2018 par Chantal Elie-Lefebvre, présidente d'ESSONNE HABITAT en présence des élus et des acteurs locaux. Favoriser le lien social et le bien vivre-ensemble entre générations est l'objectif prioritaire de ce programme. ●

Oct.

Nov.

PREMIÈRE PIERRE

Performances énergétiques

La construction par TERRALIA de l'îlot Michelet, à Fontenay-sous-Bois (94), a commencé. Avec ses 45 logements – du studio au 5 pièces – ce lieu accueillera bientôt ses résidents dans un site fortement végétalisé et pourtant situé en centre-ville. La construction répondra aux labels Effinergie+ (RT2012 -20 %) et NF Habitat HQE, ce qui permettra aux logements de bénéficier d'une isolation thermique de haute performance. ●



LOI ELAN

Le seuil des 12 000 logements atteint

Grâce à l'acquisition, notamment, de 694 logements auprès de EFIDIS, le Groupe ESSIA a désormais dépassé largement le plancher de logements demandé par les autorités dans le cadre de la mise en place de la Loi Elan. Ces nouveaux logements se situent principalement dans l'Essonne (91) et en Seine-et-Marne (77). ●

VENTES HLM

Augmentation des ventes HLM

Afin de dégager les fonds propres nécessaires au développement ambitieux et résonné d'Essonne Habitat, le volume des ventes HLM s'accroît. Ainsi deux nouveaux programmes, à Évry et Saint-Michel-sur-Orge ont été lancés en commercialisation fin 2018 soit 129 logements. Pour la période 2019-2024, durée de la CUS, 672 logements sont inscrits dans le plan de vente. ●

Déc.

e

a

ESSONNE HABITAT

partenaire des collectivités
au service de l'habitat



Construire, loger, réhabiliter, veiller au cadre de vie, contribuer au renouvellement des territoires et animer la vie locale sont au cœur de nos engagements sociétaux.

Céline Dourdan,
Directrice générale
ESSONNE HABITAT

DES AMBITIONS FORTES

- Construire, développer et réhabiliter une offre locative de qualité
- S'engager pour le développement des territoires
- Favoriser l'accès de tous à la propriété
- Créer du lien social pour le bien-vivre ensemble



➊ Résidence St Hubert à Sainte-Geneviève-des-Bois

QUELLES SONT LES GRANDES MISSIONS D'ESSONNE HABITAT ?

C. D. Avec près de 14 000 logements à son actif et plus de 2 500 logements en développement, ESSONNE HABITAT s'affirme comme un acteur majeur du logement social en Essonne et Seine-et-Marne. Au cœur de son action se déploient différents métiers : la construction d'une offre nouvelle de logements, l'acquisition de logements auprès de bailleurs sociaux, l'engagement dans des Programmes Nationaux de Renouvellement Urbain (NPRU) ou la réhabilitation de logements dans le cadre d'un vaste programme de rénovation (réhabilitations Grenelle) visant à réduire les émissions de gaz à effet de serre et les consommations énergétiques dans un objectif global de lutte contre la précarité énergétique. Notre ambition est de développer une offre locative de haute qualité.

QUEL EST SON RÔLE DANS LE DÉVELOPPEMENT DU TERRITOIRE ?

C. D. L'ensemble de ces missions est mené en étroite collaboration avec les collectivités territoriales et leurs habitants. Notre politique de développement s'inscrit ainsi en totale cohérence avec les besoins identifiés par les acteurs locaux et les attentes spécifiques de la population en vue d'un développement juste et équilibré des territoires. Dans cette optique, nous déployons nos activités à la fois en zones urbaines et rurales et proposons une offre diversifiée : logements familiaux, résidences étudiantes, résidences intergénérationnelles. Notre engagement dans les programmes NPRU nous confère également un rôle majeur dans la transformation des quartiers.

ET SON ENGAGEMENT VIS-À-VIS DE SES LOCATAIRES ?

C. D. En acteur engagé et solidaire, ESSONNE HABITAT s'investit auprès de ses locataires en leur proposant un parcours résidentiel personnalisé, favorisant leur accès à la propriété via ses ventes HLM ou les programmes d'accession développés par ses filiales TERRALIA et DOMENDI, mais aussi en permettant aux locataires seniors d'intégrer ses résidences intergénérationnelles. Notre engagement se poursuit également au quotidien dans le bien-vivre ensemble et le renforcement du lien social, au travers d'une gestion locative de proximité, d'un soutien à l'organisation d'événements conviviaux, d'une promotion de l'économie du partage ou d'un accompagnement social des ménages en difficulté. ●



UN DÉVELOPPEMENT DYNAMIQUE

UN PATRIMOINE DE PRÈS DE

14 000
LOGEMENTS

PLUS DE

2500
LOGEMENTS EN
DÉVELOPPEMENT

672

LOGEMENTS
MIS EN VENTE EN 2018
POUR LA PÉRIODE
2019 - 2024

UN PATRIMOINE EN FORT DÉVELOPPEMENT

Forte croissance de la production de logements neufs, intensification de la politique de rachat de patrimoine, amplification des programmes de vente HLM, implication renforcée dans les programmes régionaux et nationaux de renouvellement urbain et de réhabilitation du patrimoine, l'année 2018 fut, pour ESSONNE HABITAT, particulièrement dynamique.

📍 Résidence Serge Raynel à Mennecy

REPÈRES CHIFFRÉS

+ 2369
LOGEMENTS EN 2018

UN OBJECTIF DE
16500
LOGEMENTS EN 2021

3194
RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE
RÉALISÉES À FIN 2018

1230
LOGEMENTS EN COURS
DE TRAVAUX

UN PATRIMOINE IMMOBILIER EN HAUSSE DE 20%

Si le patrimoine d'ESSONNE HABITAT ne cesse d'augmenter depuis plusieurs années, celui-ci a connu un bond significatif, passant, entre 2017 et 2018, de 11 485 à 13 854 logements, soit une hausse de 20,6%. Parmi ceux-ci, 147 logements ont été livrés en offre nouvelle et 2 236 acquis auprès de différents bailleurs sociaux. En parallèle en 2018, 107 logements ont été agréés en offre nouvelle et 1 289 logements ont fait l'objet d'une signature de promesse de vente pour des acquisitions en 2019, permettant de lisser l'intégration de ces résidences dans le patrimoine. Poursuivant ce rythme, ESSONNE HABITAT prévoit un patrimoine de 16 500 logements en 2021.

DES VENTES HLM EN PROGRESSION

ESSONNE HABITAT a vendu 14 logements en 2018 dans les villes d'Étampes, Lisses, Saint-Germain-les-Arpajon, Saint-Michel-sur-Orge et Évry. Afin d'accompagner sa politique de développement et compenser les pertes de ressources dues à la RLS, ESSONNE HABITAT a décidé d'augmenter significativement ses ventes HLM en mettant en commercialisation 672 logements, soit 4,55% de son patrimoine sur la période de sa CUS 2019-2024.

UN ENGAGEMENT CONFIRMÉ POUR LA RÉHABILITATION DU PATRIMOINE

En vue de favoriser la réduction des gaz à effet de serre et de lutter contre la précarité énergétique, ESSONNE HABITAT a initié, dès 2011, un ambitieux programme de réhabilitation de son patrimoine. Aujourd'hui, ce sont 3 194 logements qui ont été rénovés, dans le cadre du programme de réhabilitation de type Grenelle de l'environnement. 1 230 logements étaient, quant à eux, en travaux en 2018 pour une livraison en 2019 ou 2020.

UNE IMPLICATION CROISSANTE DANS LES OPÉRATIONS DE RENOUVELLEMENT URBAIN

Déjà engagée au sein des nouveaux programmes nationaux de renouvellement urbain (NPNRU) du Parc aux Lièvres à Évry et des Tarterêts à Corbeil-Essonnes, ESSONNE HABITAT s'est impliquée, en 2018, dans l'opération d'intérêt régional du Moulin à Vent à Ris-Orangis. Concernant les programmes en cours, la réalisation de la résidence intergénérationnelle du projet MINERVA à Corbeil-Essonnes a démarré en 2018 pour une livraison en 2020. Quant aux opérations initiées à Évry, dont la démolition de 382 logements, la réhabilitation énergétique de 375 logements et la reconstitution d'une offre locative sociale, elles seront finalisées en 2021. ●

FOCUS SUR LA RÉGIE DES ESPACES VERTS : PRIORITÉ À L'ENVIRONNEMENT



Comment la régie des espaces verts est-elle organisée ?

Frédéric Truffet : Privilégiant une gestion de proximité, ESSONNE HABITAT a organisé la maintenance de son patrimoine autour de trois régies : chauffage, atelier général et espaces verts. Cette dernière est composée de 17 collaborateurs chargés d'entretenir 30 hectares sur 20 sites, soit 30% du patrimoine d'ESSONNE HABITAT. Son organisation est centrée autour de pôles spécifiques dédiés à la gestion des réclamations, à l'entretien du patrimoine arboré ou au développement durable. Disponibilité, réactivité et qualité de service sont nos priorités.

Vous avez initié, dès 2009, une démarche verte.

Pouvez-vous nous la présenter ?

F. T. Premièrement, nous veillons à la réduction de l'ensemble de nos déchets verts. Nous avons, dans cette optique, investi dans du matériel et de nouvelles techniques, telles le paillage des massifs, la taille douce ou le « mulching ». Nous sommes également particulièrement vigilants à notre consommation d'eau et privilégions la plantation d'espèces peu exigeantes. Enfin, nous avons complètement abandonné, en 2018, l'utilisation des produits phytosanitaires.

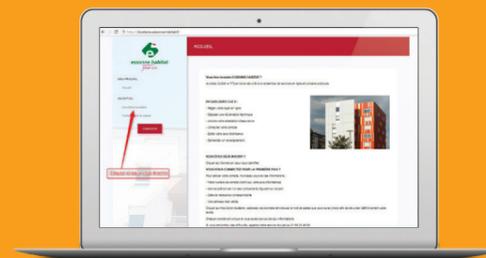
Frédéric Truffet,

Responsable de l'environnement et des espaces verts

NOUVEAUTÉ 2018

Un Extranet destiné aux locataires

Officiellement lancé le 3 avril 2018, ce nouvel Extranet développé par ESSONNE HABITAT vise à simplifier les démarches de ses locataires. Règlement des loyers en ligne, dépôt de réclamations techniques, transmission des attestations d'assurance, édition des avis d'échéance, demande de renseignements, et, plus globalement, gestion des comptes locataires, ce nouvel espace totalement sécurisé, disponible depuis la page d'accueil du site ESSONNE HABITAT ou depuis l'application mobile ESSONNE HABITAT Locataires, permet d'effectuer un grand nombre de formalités.



RETOUR D'EXPÉRIENCE



DIAGUILY CAMARA – Gardien de la résidence intergénérationnelle de Mennecy
& **MARIE-CLAIRE BOUCART** – Responsable gardiens

Gardien de résidence : un acteur central

Quelle est la mission du gardien au sein des résidences ESSONNE HABITAT ?

M.-C. B. Chaque gardien est l'intermédiaire entre ESSONNE HABITAT et ses locataires. Sur site, il a en charge la gestion de leur arrivée et de leur départ, ainsi que le traitement de leurs problématiques. Son rôle consiste également à favoriser le lien social en participant aux actions initiées par ESSONNE HABITAT. Écoute, innovation dans les solutions, attention à la satisfaction de chaque locataire et de son bien-être, font partie de ses priorités.

Quel est son rôle spécifique au sein d'une résidence intergénérationnelle ?

D. C. Sa gestion nécessite d'être véritablement au centre de la résidence en vue de favoriser une dynamique entre les locataires. Cela se traduit par des échanges quotidiens avec les habitants. Dans ma résidence, je suis notamment en charge de la Salle de convivialité. Je gère les plannings et coordonne les animateurs qui viennent y réaliser des activités. Mon autre mission est un rôle de prévention auprès des seniors. Je surveille notamment les messages d'alerte de télésurveillance. Cela demande beaucoup de vigilance, d'écoute, d'accompagnement, de polyvalence et de responsabilité.

UN ENGAGEMENT EN FAVEUR DU LIEN SOCIAL



Notre investissement quotidien pour le bien-vivre ensemble et l'accompagnement de nos locataires les plus fragiles visent l'amélioration de leur qualité de vie au sein de nos résidences. Nous développons à cette fin de nombreuses actions, pour la plupart en collaboration avec des associations reconnues ou des acteurs majeurs du territoire.

Anne-Marie Collober,
Responsable du Service « Habitat et Clientèle » - ESSONNE HABITAT



SENSIBILISATION AU JET DE DÉCHETS ET AU RISQUE INCENDIE

Ris-Orangis. Campagne de communication et de sensibilisation des locataires aux jets de déchets par les fenêtres, notamment jets de pain, et risques incendie dus à l'encombrement des balcons, en partenariat avec l'association VoisinMalin. Collecte de pain et livret de recettes ont été mis en place.



DÉCOUVERTE DES ARTS DU CIRQUE

Ris-Orangis. Ateliers d'initiation des enfants aux arts du cirque en partenariat avec le Cirque Ovale, association œuvrant au développement du cirque en Essonne. Jonglerie, acrobatie, magie ou trapèze ont été proposés en plein air pendant trois jours sur trois sites du Plateau, avec un spectacle à l'occasion de la fête de la fin de l'été.



FÊTE DES AUNETTES

Résidence Saint-Hubert - Sainte-Geneviève-des-Bois. Organisation d'un tournoi de football et financement de l'association « Nue comme un œil » participant au déploiement d'une web TV citoyenne à Sainte-Geneviève-des-Bois et dans l'agglomération Cœur d'Essonne.



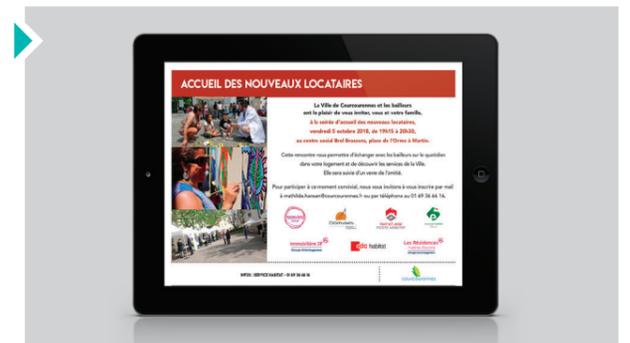
BROCANTE ÉCO-CITOYENNE

Résidence Fortoiseau - Dammarie-lès-Lys. Brocante solidaire en partenariat avec l'ASIAD - Association pour une solidarité internationale active et durable. Les objets n'ayant pas trouvé preneur ont été mis à la disposition de l'association pour son antenne au Sénégal.



CHANTIER ÉDUCATIF

Résidence de l'Orge - Évry. Nettoyage et remise en peinture des trois cages d'escaliers et des coursives de la résidence de l'Orge par des jeunes Évryens accompagnés d'éducateurs de l'association OSER.



RENCONTRE DES NOUVEAUX LOCATAIRES

Courcouronnes. Participation à une rencontre commune à tous les bailleurs en partenariat avec l'équipe de « L'appartement pédagogique » de Courcouronnes afin d'accueillir les nouveaux locataires au sein du quartier du Canal.



MÉMOIRE DU PARC AUX LIÈVRES

Résidence du Parc aux Lièvres - Évry. Films, témoignages, projections sur façades, pyrotechnie, concerts et ateliers à l'occasion d'un travail de mémoire et d'histoire du quartier en collaboration avec les associations BKE, RELIEF, OSER, Coup de pouce et la Maison de quartier.



CHANTIER ART SUR ABRIBUS

Abribus « Orme à Martin », « Lycée Georges Brassens » et « Jean Renoir » - Courcouronnes. Chantier de rénovation des abribus de la ligne 402 par les jeunes Courcouronnais en partenariat avec la TICE.



ESCAPE GAME

Ris-Orangis. Premier Escape Game rissois organisé avec le service de la vie des quartiers, les ludothèques de la ville et la complicité d'un groupe d'habitants passionnés d'histoire locale. Au programme : découverte de la ville et de son histoire via des énigmes à résoudre en équipe.



TOURNOI DE FOOTBALL

Résidences Fortoiseau et Pouveau - Dammarie-lès-Lys. Tournoi de football organisé pour les jeunes Dammariens à l'initiative des gardiens et en partenariat avec CDC Habitat et 1001 Vies Habitat. 48 jeunes ont participé au tournoi au sein de six équipes.



PAROLES DE LOCATAIRES

En direct de La Voix du Haut Clos Renault

« Si à l'origine de la création de l'association La Voix du Haut Clos Renault, il s'agissait surtout de résoudre les problèmes rencontrés, nous avons très vite élargi notre champ d'intervention dans l'objectif de créer et maintenir convivialité et bien-vivre au sein de la résidence. Nous réalisons dans cette optique de nombreuses actions tout au long de l'année. En 2018, nous avons ainsi organisé des soirées à thème pour Pâques ou Halloween, un tournoi de football, un concours photo pour les enfants, plusieurs braderies, la traditionnelle Fête des voisins ou encore réalisé, avec l'ensemble des locataires, le fleurissement du rond-point de la résidence.

Pour toutes ces actions, ESSONNE HABITAT nous a encouragé et accompagné, avec par exemple la fourniture des lots pour notre concours photo, de l'ensemble du matériel

logistique pour la Fête des voisins ou des 800 pieds de fleurs pour le fleurissement de notre rond-point. Nous sommes, dans ce cadre, en contact quotidien avec les gardiens de la résidence et avec la personne chargée du service Habitat et Clientèle. ESSONNE HABITAT, qui accorde une grande place à l'humain, est un vrai partenaire, toujours prêt à nous suivre. C'est une chance ! Et nous sommes ravis de son fort engagement en faveur de la qualité de vie au sein de ses résidences. De notre côté, nous sommes un peu les ambassadeurs des amicales de locataires sur l'ensemble des résidences. »

M. Videoq,

Président de l'association des locataires La Voix du Haut Clos Renault - Résidence Les Hauts Clos Renault - Mennecy



ESSONNE HABITAT, qui accorde une grande place à l'humain, est un vrai partenaire, toujours prêt à nous suivre. C'est une chance !



Fleurissement du rond-point de la résidence

Pour la troisième année consécutive, locataires et gardiens de la résidence ont, ensemble, **nettoyé le rond-point de leur résidence avec la collaboration de l'association « jadopteunpotager.com »**. Cette année, la priorité était notamment donnée à son fleurissement avec **la plantation des 800 pieds offerts** par ESSONNE HABITAT.

Concours et exposition photographique

Le 19 septembre, c'était au tour des enfants de la résidence de participer à **un concours photo initié par un locataire, photographe de profession**, avec la participation de l'association La Voix du Haut Clos Renault et le soutien d'ESSONNE HABITAT. Les dix participants avaient pour mission de **réaliser deux photos de « ce qu'ils aiment » et deux photos de « ce qu'ils n'aiment pas »** au sein de la résidence. Rond-point fleuri, aire de jeux ou encore local à poubelles et déjections canines... les enfants ont pu exprimer leurs satisfactions et mécontentements sur la gestion des parties communes. Ce concours était suivi d'une exposition et d'un vote de l'ensemble des visiteurs. **Trois heureux gagnants** sont repartis avec des bons d'achat offerts par ESSONNE HABITAT et chaque enfant avec son portrait réalisé par M. Courtial, initiateur de l'événement.



Entretien des carrés potagers

La 19 avril 2018, les locataires de la résidence du Haut Clos Renault étaient conviés par l'association à **un atelier de jardinage autour des cinq carrés potagers** créés par le Service environnement et espaces verts d'ESSONNE HABITAT. L'association « jadopteunpotager.com » était chargée de l'animation et de la formation des apprentis jardiniers, ESSONNE HABITAT, de la logistique. Objectifs : **jardiner, planter, fleurir, découvrir**. Une nouvelle occasion de sensibiliser les résidents à l'amélioration de leur cadre de vie tout en créant du lien entre voisins.



e

TERRALIA

Promoteur engagé



TERRALIA est un promoteur innovant, responsable et engagé au quotidien en faveur d'une accession sociale à la propriété sûre et sécurisée pour tous.

Laurent Barnakian,
Directeur général
TERRALIA

QUELLE EST LA MISSION PREMIÈRE DE TERRALIA ?

L. B. Depuis près de 100 ans, nous nous attachons à permettre aux primo-accédants, aux ménages modestes et intermédiaires d'accéder à la propriété en toute sécurité. Dans cette optique et en vue de promouvoir un véritable parcours résidentiel, nous leur proposons une offre diversifiée en accession sociale à prix encadrés, en location-accession (PSLA), en vente en l'état de futur achèvement (VEFA) en développant le participatif ou dans le cadre d'un bail réel solidaire (BRS) dans les zones où le foncier reste difficilement accessible. C'est aussi l'accompagnement personnalisé des acquéreurs qui s'exprime par un engagement fort des équipes. Elles sont mobilisées de la phase de conception à l'achèvement du projet pour permettre l'emménagement des acquéreurs. Cet accompagnement s'inscrit dans la durée et passant notamment par l'octroi des garanties de sécurisation (les 3R) : revente du logement, rachat du logement, relogement au sein du parc locatif social.

COMMENT TERRALIA RÉPOND-ELLE AUX BESOINS SPÉCIFIQUES DES TERRITOIRES ?

L. B. Par le développement de nombreux partenariats aboutissant à créer une étroite collaboration avec les acteurs du territoire qu'ils soient aménageurs ou collectivités locales. Ce sont des liens forts qui se créent dès la phase de prospection foncière, une étape cruciale dans l'activité de TERRALIA, qui nous permettent de proposer des solutions parfaitement adaptées aux besoins locaux et des réponses sur-mesure aux demandes des acquéreurs. Écoute, confiance et dialogue sont les trois piliers de cette démarche de proximité.

COMMENT S'EXPRIME SA STRATÉGIE D'INNOVATION ?

L. B. L'intégration des innovations sociales, techniques et environnementales au sein de ses programmes reste l'un des objectifs prioritaires pour TERRALIA. En matière d'environnement, nous privilégions par exemple l'éco-conception, les énergies positives et renouvelables ou les matériaux biosourcés. La performance énergétique des bâtiments et la réduction des impacts environnementaux font partie de ses priorités. Nous bénéficions dans ce cadre du label H&E (Habitat et Environnement), nos programmes sont certifiés Bâtiment Basse Consommation (BBC) et Haute Qualité Environnementale (HQE), en veillant à anticiper la prochaine réglementation thermique RT 2020. Avec le programme de Chanteloup-en-Brie, nous nous sommes engagés dans la production de bâtiments passifs à énergie positive (Bepos). En matière technologique et sociale, nous sommes là aussi précurseur en intégrant les dernières innovations techniques tel que le BIM (Building Information Modeling), en optant pour la digitalisation de relation acquéreurs, en intégrant la visualisation immersive avec les casques de réalité virtuelle et les maquettes 3D. ●

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ POUR TOUS

200
NOUVEAUX LOGEMENTS EN COMMERCIALISATION CHAQUE ANNÉE

80%
DE PRIMO-ACCÉDANTS

30%
DES ACQUÉREURS ISSUS DU PARC LOCATIF SOCIAL

100%
DES ACQUISITIONS SÉCURISÉES

DES AMBITIONS FORTES

- Favoriser le parcours résidentiel
- Assurer une démarche responsable et sécurisée
- Coopérer avec les acteurs du territoire
- Innover sur les plans technique, social et environnemental



CAP SUR LE NUMÉRIQUE

Malgré un contexte général particulièrement tendu et concurrentiel, TERRALIA reste parmi les coopératives les plus actives d'Île-de-France. Une réussite en partie due à une stratégie centrée sur la diversité de son offre, à une réorganisation interne efficace, de même qu'à un fort investissement dans l'innovation.

REPÈRES CHIFFRÉS

382

LOGEMENTS EN COURS DE RÉALISATION

251

PROMESSES DE VENTE SIGNÉES

122

LOGEMENTS VENDUS



Poissy



Chantier de Noisiel

UNE STRATÉGIE PERFORMANTE

Hausse du prix des logements, suppression des principales aides à l'accès à la propriété, dégradation du moral des ménages, forte concurrence des promoteurs provinciaux et des grands groupes immobiliers, augmentation des coûts de construction... malgré des conditions de crédit favorables, le contexte est à l'affaiblissement de la demande avec une baisse des acquisitions des primo-accédants de 23% au niveau national. En vue d'asseoir son développement, TERRALIA a fait le choix d'orienter son activité sur des zones à forte attractivité en s'associant, notamment, à des promoteurs qu'elle accompagne sur la part « prix maîtrisés » exigée par les communes. Sa priorité reste également la diversité de son offre.

Collectif, maisons groupées, opérations en lotissement, en VEFA ou en PSLA, Bail réel solidaire, habitat participatif... TERRALIA propose aux primo-accédants et aux ménages à revenus modestes, un parcours résidentiel personnalisé.

UN DÉVELOPPEMENT CONSOLIDÉ

L'année 2018 atteste en effet d'une belle dynamique en matière de production. 191 logements étaient en cours de montage à fin 2018 avec des accords fermes sur les acquisitions foncières, 382 en cours de travaux et 39 logements achevés et livrés. Côté commercialisation, les chiffres sont également au vert avec 251 promesses de vente signées, 115 logements réservés et 122 logements vendus.

UNE ÉQUIPE RENFORCÉE

Portée par le développement de nouvelles opérations, TERRALIA a poursuivi, en 2018, le renforcement de son équipe. Après l'arrivée, fin 2017, de deux nouveaux développeurs fonciers, l'entreprise a ainsi recruté un responsable technique, deux nouveaux responsables de programmes, et s'appuie dorénavant sur une force commerciale interne au Groupe ESSIA. L'occasion pour TERRALIA de revoir son organisation interne autour de trois pôles interconnectés – développement, conception et travaux – s'appuyant sur les compétences de chacun au service des opérations et des acquéreurs.



L'ÎLOT MICHELET – UN ÉCO-HABITAT AU CŒUR DE FONTENAY-SOUS-BOIS

Localisée en plein cœur de la ville, l'Îlot Michelet est une résidence entièrement éco-responsable. Un projet inscrit dans une démarche ambitieuse de développement durable et d'Habitat de demain avec des exigences supérieures à la Réglementation Thermique. L'ambition est notamment de répondre aux nouveaux labels Effinergie+ (RT 2012 -20%) et NF Habitat HQE. Dans cette optique, les logements bénéficient d'une isolation thermique renforcée et de haute performance.



RÉSIDENCES PARURE SILVER ET PARURE CHROME – UNE OUVERTURE SUR LE GRAND PARIS DE DEMAIN

Situés au sein d'un ensemble immobilier comprenant deux résidences distinctes, les logements proposés par TERRALIA s'intègrent pleinement dans un programme en accession à la propriété incluant des logements locatifs ainsi que des commerces en pied d'immeuble. Un projet actuel et contemporain au cœur de la ville de Nanterre, particulièrement moderne et dynamique.

UN DÉVELOPPEMENT AXÉ SUR L'INNOVATION NUMÉRIQUE ET DIGITALE

Avec l'immersion interactive, TERRALIA est pleinement entrée dans l'ère du numérique. Cette nouvelle technologie, désormais proposée à ses clients en phase commerciale, leur permet, à l'aide d'un casque de réalité virtuelle, de se projeter dans leur futur logement et son environnement immédiat. Découverte virtuelle du quartier et présentation de ses points d'intérêts, vue globale de la résidence sous forme de maquette interactive, immersion dans un appartement témoin en 3D avec vidéo à 360°, personnalisation possible de la décoration et des matériaux, visualisation du vis à vis réel grâce à des images de drones...

Telles sont les nombreuses fonctionnalités proposées par ce dispositif. Poursuivant cette dynamique, TERRALIA a également misé sur la digitalisation de la relation client en développant un processus de vente 100% digital. Réservation en ligne des logements, personnalisation dématérialisée, génération automatique des dossiers, signature électronique des actes de vente, notification par voie électronique, suivi de la construction... L'objectif est de favoriser le lien entre les futurs acquéreurs, leur acquisition et les équipes de TERRALIA, tout en suivant l'avancement de l'opération jusqu'à sa livraison. Une innovation initiée en 2018 sur deux premiers programmes à Fontenay-Trésigny et Villejust. ●

DOMENDI

Bâtisseur de projets de vie



Création, personnalisation, sécurisation, et innovation environnementale et sociétale sont au cœur de nos engagements et de notre accompagnement au quotidien.

**Samir Guita
& Jean-Paul Pouget,**
Responsables techniques
DOMENDI

QUELLE EST LA MISSION DE DOMENDI ?

S. G. Acteur de référence sur son territoire, DOMENDI construit, depuis 1922, des maisons individuelles en Île-de-France et en Eure-et-Loir en secteur diffus, en lotissement ou en Zone d'Aménagement Concertée. Aujourd'hui sous la marque Maisons d'en France, DOMENDI construit près de 200 maisons chaque année.

J.-P. P. Apparue il y a 30 ans, la marque Maisons d'en France est aujourd'hui le troisième constructeur national de maisons individuelles. Près de 33 000 maisons ont été construites depuis sa création. Un véritable succès reposant sur un solide réseau de constructeurs bénéficiant d'une parfaite connaissance du marché local et d'une forte maîtrise de la construction.

QUELLES SONT SES PARTICULARITÉS EN TANT QUE CONSTRUCTEUR DE MAISONS INDIVIDUELLES ?

S. G. Tout d'abord la grande liberté accordée au client en matière de création, de modification et de personnalisation de sa maison. Si nous proposons un large choix de maisons et plusieurs gammes, chaque modèle est unique, modulable et adapté au budget du client. Nous croyons avant tout au sur-mesure.

DOMENDI

J.-P. P. Nous innovons également en matière environnementale et sociale. Notre engagement environnemental se traduit ainsi par le respect de la réglementation thermique RT 2012 et la certification NF Maisons individuelles. Notre engagement sociétal, quant à lui, prend la forme d'une sécurisation maximale de l'accession avec une gestion commerciale personnalisée, un financement sur-mesure, des démarches administratives simplifiées et des garanties proposées en cas d'accident de la vie. Nous privilégions également les familles issues du parc social ou sous les plafonds PLUS avec 70 % de nos maisons qui leur sont réservés.

ET SON ENGAGEMENT VIS-À-VIS DE SES CLIENTS ?

S. G. Par une forte démarche partenariale sur l'ensemble du territoire ! Nous avons, au fil des ans, tissé des liens privilégiés avec les entreprises, artisans, collectivités, aménageurs, lotisseurs et partenaires financiers d'Île-de-France et d'Eure-et-Loir. Cette présence nous assure une parfaite connaissance du tissu local et nous permet d'offrir à nos clients une qualité de service et de conseil optimale.

J.-P. P. DOMENDI est un acteur de proximité et un constructeur solide aujourd'hui fortement reconnu sur l'ensemble de son territoire. ●



● Sainte-Geneviève-des-Bois

DES AMBITIONS FORTES

- Construire des maisons individuelles de qualité sous la marque Maisons d'en France
- Innover pour des maisons sur-mesure et respectueuses de l'environnement
- Favoriser l'accès de tous à la propriété
- Créer du lien social pour le bien-vivre ensemble

UN DÉVELOPPEMENT CONTINU

200
MAISONS CONSTRUITES
CHAQUE ANNÉE

100%
DES ACCÉDANTS SÉCURISÉS

3^{ème}
CONSTRUCTEUR NATIONAL
DE MAISONS INDIVIDUELLES
POUR MAISONS D'EN
FRANCE

LE CLIENT AU CŒUR DE L'ACTIVITÉ

DOMENDI confirme en 2018 sa croissance avec un rythme de ventes stabilisé à 200 maisons par an. Un développement assuré par une forte présence sur le territoire et un rayonnement grandissant de la marque Maisons d'en France. Une réussite également portée par une attention particulière à ses clients, notamment les familles les plus modestes, placés au centre de ses activités de constructeur.



▲ Gasville Oiseme (28)

REPÈRES CHIFFRÉS

200
MAISONS RÉSERVÉES

143
MAISONS LIVRÉES

75%
DE PRIMO-ACCÉDANTS

4
GAMMES DE MAISONS INDIVIDUELLES

UN DÉVELOPPEMENT STABILISÉ

Grâce au redéploiement de sa force commerciale ces dernières années, DOMENDI a, en 2018, confirmé l'augmentation de ses ventes. Les réservations de maisons individuelles ont en effet progressé de manière constante depuis 2014, alors au nombre de 69, pour se stabiliser à 200 réservations brutes en 2018. Dans le même temps, le prix de vente moyen a également augmenté, passant de 133 824 € en 2017 à 140 313 € en 2018. Côté construction, 143 maisons individuelles ont été livrées par DOMENDI en 2018 contre 120 en 2017.

UN RAYONNEMENT CROISSANT SUR LE TERRITOIRE

Si faire rayonner la marque Maisons d'en France sur l'ensemble de l'Île-de-France et de l'Eure-et-Loir fait partie des ambitions premières de DOMENDI, le pari est aujourd'hui réussi avec, en 2018, sept points de vente répartis sur l'ensemble du territoire : Nogent-le-Phaye (28),

Dreux (28), La Queue-en-Brie (77), Serris (77), Coignières (78), La Ville-du-Bois (91) et Ris-Orangis (91). Une implantation qui sera renforcée en 2019 avec l'ouverture de deux nouveaux bureaux à Athis-Mons (91) et Houilles (78) et délocalisation à Jouars-Pontchartrain (78) du bureau de Coignières.

UNE VOCATION SOCIALE RENOUVELÉE

Attachée à sa mission sociale, DOMENDI a également poursuivi, tout au long de l'année 2018, son engagement auprès des familles du parc social ou sous plafond PLUS. 70 % de ses maisons leur sont ainsi réservées à des prix particulièrement attractifs et 100 % bénéficient de conditions d'accèsion fortement sécurisées. 75 % des accédants sont également des primo-accédants.

UNE NOUVELLE MESURE DE LA SATISFACTION CLIENT

À l'occasion de sa participation au salon « Faire Construire Sa Maison », organisé du 21 au 23 septembre 2018 à Paris, Maisons d'en France s'est engagé pour la satisfaction de ses clients en incitant chacun de ses adhérents à s'associer à Opinion System. Porté par une forte dynamique de progrès, DOMENDI, également exposant sur le salon, a naturellement rejoint ce mouvement et propose désormais à ses clients, après chaque livraison, la mesure de leur niveau de satisfaction. Les résultats de ces enquêtes permettront de mieux cerner les attentes et les besoins de sa clientèle ainsi que les évolutions à mettre en œuvre.

LE LANCEMENT DES NOUVELLES GAMMES DE MAISONS INDIVIDUELLES

Après avoir engagé une réflexion marketing sur l'ensemble de sa gamme de maisons individuelles en 2016, dessiné et chiffré les différents modèles proposés en 2017, DOMENDI a, en 2018, officiellement lancé la commercialisation de ses quatre nouvelles gammes : « Les Préludes » dédiées aux primo-accédants, « Les Zénithales » destinées aux familles en quête de maisons traditionnelles de qualité, « Les Rayonnantes », plus modernes et contemporaines, et « Les Étoilées » pour les amateurs de grands espaces et de design. Une gamme modernisée, en phase avec l'évolution de sa clientèle et s'adaptant à tous les budgets. ●

FOCUS SUR...

Maisons d'en France parmi les « Meilleures enseignes 2018 »

Pour la 2^{ème} année consécutive, le magazine Capital s'est associé à l'Institut Statista pour évaluer et publier le palmarès des meilleures enseignes en France. Au terme d'une enquête réalisée auprès de 20 000 consommateurs, Maisons d'en France s'est illustrée parmi les meilleures enseignes pour sa qualité de service dans la catégorie « Constructeurs de maisons individuelles ».



PAROLE DE CLIENT

UN ACCOMPAGNEMENT TOUT AU LONG DU PROJET



Pourquoi avez-vous choisi la marque Maisons d'en France pour la construction de votre maison ?

Nous avons, dans un premier temps, répondu à une annonce publiée par Maisons d'en France. Nous nous sommes alors rendu au sein de l'agence DOMENDI de Ris-Orangis et avons été convaincu par l'offre de l'entreprise. DOMENDI nous permettait de partir d'une page blanche en vue de construire une maison totalement adaptée à notre terrain et à nos exigences. Autres critères déterminants : le choix de matériaux de qualité ainsi que l'accompagnement commercial proposé.

L'entreprise DOMENDI a-t-elle répondu à vos attentes ? Quel regard portez-vous sur son accompagnement ?

L'accompagnement, à la fois commercial et technique, a été exceptionnel. D'un point de vue commercial, le directeur de l'agence nous a guidé tout au long du projet. Il nous a assisté en phase de négociation financière, pendant la recherche de terrain, la signature chez le notaire, l'élaboration du planning, la phase de construction jusqu'à la livraison de notre maison. Le conducteur de travaux, quant à lui, a toujours été présent et extrêmement disponible. Notre niveau de satisfaction est total.

M. Brabant

Acquéreur d'une maison individuelle à Sainte-Geneviève-des-Bois

LES RAYONNANTES

Parmi les nouvelles gammes lancées par DOMENDI, « Les Rayonnantes » proposent de jouer avec les volumes et les agencements tout en modulant les espaces à vivre. L'alliance du confort et de la modernité permet de concevoir des maisons individuelles d'une architecture originale, aux lignes actuelles et épurées.





GEXIO

Acteur de proximité



Notre pluridisciplinarité, notre proximité et notre vocation sociale et solidaire font aujourd'hui de GEXIO un syndic de copropriétés de référence dans l'immobilier en Île-de-France

Jennifer Fantino,
Responsable des activités
GEXIO

QUELLES SONT LES GRANDES MISSIONS DE GEXIO ?

J. F. Syndic de copropriétés basé en Île-de-France, GEXIO gère, depuis 20 ans, près de 4 000 lots issus de trois portefeuilles spécifiques : des copropriétés classiques issues majoritairement de programmes en accession à la propriété, des copropriétés issues de vente HLM en partenariat avec les principaux organismes HLM et bailleurs sociaux d'Île-de-France, et des copropriétés en difficulté. GEXIO intervient également dans la transaction immobilière, l'administration de biens pour le compte de tiers et la gestion locative. Dans ce domaine, sa priorité est à la diversification de son portefeuille constitué de particuliers ou d'institutionnels tels l'Association Foncière Logement ou l'Établissement Public Foncier d'Île-de-France.

GEXIO BÉNÉFICIE D'UNE EXPERTISE RECONNUE EN REDRESSEMENT DES COPROPRIÉTÉS EN DIFFICULTÉ. POUVEZ-VOUS NOUS EN PARLER ?

J. F. En acteur responsable et solidaire, GEXIO a en effet fait du redressement des copropriétés fragilisées sa spécialité. Elle intervient en qualité de syndic assistant auprès d'administrateurs judiciaires ou de syndic classique sur des copropriétés en plan de sauvegarde. Sa politique de revalorisation repose sur une stratégie d'assainissement comptable et financier combinant recouvrement amiable, négociations d'échelonnements de paiement et activité contentieuse ainsi que des permanences sur site en vue d'accompagner de façon personnalisée les ménages en difficulté.

Notre priorité est le travail à l'amiable avec une dissociation des phases précontentieuse et contentieuse et la poursuite de recours amiables au sein même de la phase contentieuse.

QUELLE EST LA DIMENSION SOCIALE DE VOTRE ACTIVITÉ ?

J. F. En tant qu'experts du redressement de copropriétés en difficulté, la dimension sociale et humaine de notre activité nous distingue d'un syndic classique. Cette originalité se confirme avec la forme coopérative de notre entreprise qui nous permet de réunir de nombreux acteurs – collectivités, conseils syndicaux, organismes bancaires ou HLM – dont l'action conjuguée garantit la dimension sociale de nos interventions. La satisfaction de nos clients est une autre priorité. Dans cette optique, nous leur proposons des plages horaires étendues, des visites sur site, des permanences en cas de difficultés et des informations régulières. Proximité, écoute, disponibilité, communication et accompagnement sont les piliers de notre qualité de service. ●

UNE ACTIVITÉ PLURIDISCIPLINAIRE

PRÈS DE **4 000** LOTS DE COPROPRIÉTÉS GÉRÉS EN QUALITÉ DE SYNDIC POUR 95 COPROPRIÉTÉS

PLUS DE **700** LOGEMENTS EN GÉRANCE LOCATIVE SOIT + 38 % PAR RAPPORT À 2017

DES AMBITIONS FORTES

- Gérer des copropriétés et administrer des biens en acteur responsable
- Redresser les copropriétés en difficulté
- Affirmer une vocation sociale, solidaire et coopérative
- Assurer une qualité de service à l'ensemble de ses clients



SDC Domaine du Château de Tilly Saint-Fargeau-Ponthierry

UNE NOUVELLE STRATÉGIE AXÉE SUR LA GESTION LOCATIVE ET LA PROXIMITÉ

Avec une hausse significative de son activité en gérance locative, notamment pour l'Établissement Public Foncier d'Île-de-France, dans le cadre de l'ORCOD-IN (Opération de Requalification des Copropriétés Dégradées d'Intérêt National) de Grigny 2, et l'Association Foncière Logement, GEXIO a initié en 2018 une réorientation de sa stratégie de développement sur la gestion des copropriétés en difficulté ou issues de la vente HLM au sein des départements de l'Essonne, de la Seine-et-Marne et du Val-de-Marne. Son ambition est notamment de renforcer sa mission de syndic social et solidaire.

UNE ACTIVITÉ DE GESTION DE SYNDIC CONSOLIDÉE

En 2018, GEXIO a constitué un portefeuille de 3960 lots en gestion de syndic pour 95 copropriétés. Parmi ceux-ci, 1186 lots, soit 29,59 % de son portefeuille, constituaient une gestion de syndic classique, 1169 lots, soit 29,52 % de son portefeuille, une gestion de syndic issue de l'accession sociale, 824 lots, soit 20,81 % de son portefeuille, une gestion de résidences issues de ventes HLM et 781 lots, soit 15,1 % de son portefeuille, une gestion de copropriétés en difficulté.

LA GÉRANCE LOCATIVE EN FORTE HAUSSE

Avec 712 lots en 2018, contre 524 en 2017, l'activité de gérance locative de GEXIO a progressé de 38 %. Une croissance en partie due à la confiance accordée par deux organismes majeurs. L'Association Foncière Logement (AFL) tout d'abord, pour laquelle GEXIO gère aujourd'hui 400 lots, et, demain, 280 lots supplémentaires, suite à un appel d'offre remporté fin 2018. L'Établissement Public Foncier d'Île-de-France (EPFIF) ensuite, pour lequel GEXIO gère 241 lots dans le cadre de l'Opération de Requalification de Copropriété Dégradée d'Intérêt National (ORCOD-IN) de Grigny 2, deuxième copropriété plus importante d'Europe. Un portefeuille complété par 68 lots en gérance privée et trois lots en PSLA, en partenariat avec la CLARM.



● SDC Domaine du Château de Tilly Saint-Fargeau-Ponthierry

UNE EXPERTISE CONFIRMÉE DANS LA GESTION DES COPROPRIÉTÉS EN DIFFICULTÉ

Dans le cadre de sa spécialisation en redressement des copropriétés en difficulté, GEXIO a réaffirmé, en 2018, son engagement au sein du bureau de l'association QualiSR. Celle-ci est chargée de l'élaboration d'un référentiel et d'une certification de syndics experts en redressement de copropriétés en difficulté avec pour objectif de valoriser leurs compétences dans la prévention des processus de dégradation et dans la mise en œuvre des actions de redressement. Membre d'un réseau de syndics candidats à la certification QualiSR, qu'elle devrait obtenir dès 2019, GEXIO garantit ainsi à ses partenaires publics son implication dans les opérations de redressement et sa capacité à faire bénéficier les copropriétés sous dispositif d'État des subventions publiques auxquelles elles peuvent prétendre. En 2018, GEXIO a, dans ce cadre, régularisé 45 dossiers contentieux.



▲ SDC APPOLONIA – SAINT-FARGEAU-PONTHIERY

Plus de 619 K€ engagés en 2018-2019 pour des travaux de consolidation des balcons, dont 50 % subventionnés par l'ANAH.

▼ SDC LE CLOÎTRE SAINT-SPIRE – CORBEIL-ESSONNES

Gestion d'un immeuble classé.



REPÈRES CHIFFRÉS

400

LOTS GÉRÉS
POUR LE COMPTE DE L'ASSOCIATION FONCIÈRE DE LOGEMENT (AFL)

241

LOTS GÉRÉS
POUR LE COMPTE DE L'EPFIF

UNE NOUVELLE ORGANISATION ET DES OUTILS NUMÉRIQUES OPTIMISÉS

Renforcer la qualité du service rendu auprès de ses clients et assurer une réelle gestion de proximité, tels sont les principaux objectifs de la refonte de son organisation interne, initiée par GEXIO en 2017 et poursuivie tout au long de l'année 2018. Celle-ci s'est tout d'abord affirmée par un fort recentrage territorial autour de l'Essonne, de la Seine-et-Marne et du Val-de-Marne via une redistribution des portefeuilles de ses collaborateurs dans ces départements. Elle a été consolidée par la mise en place de nouvelles procédures et d'un plan d'action sur le long terme visant une analyse régulière de l'activité et des problématiques rencontrées, la fluidification des opérations interservices et un suivi automatisé des dossiers contentieux. Dans cette optique, de nouveaux outils numériques ont également été développés, notamment un Extranet à destination des copropriétaires. Il devrait permettre, à terme, la dématérialisation des convocations, des notifications et des procès-verbaux d'assemblées générales ainsi que le paiement des charges en ligne. ●

e

COPROCOOP

Créateur de solutions innovantes



Première coopérative dédiée au portage immobilier provisoire, COPROCOOP est à l'origine d'une innovation sociale majeure pour le redressement durable des copropriétés dégradées. Elle ambitionne aujourd'hui d'étendre ce dispositif fortement reconnu au service de l'intérêt collectif.

Marc Prévot,
Président COPROCOOP
& **Pierre Roussel,**
Directeur du Développement

QUELLE EST LA MISSION DE COPROCOOP ?

M. P. Depuis sa création en 2006, COPROCOOP s'investit dans la gestion et le portage provisoire de lots en copropriétés dégradées en Île-de-France. De nombreuses raisons peuvent être à l'origine de cette fragilité : des charges impayées, des travaux non réalisés, une détérioration des immeubles ou une explosion des dettes. En réponse à cette problématique croissante, COPROCOOP offre une alternative aux procédures judiciaires en se portant acquéreur auprès de copropriétaires débiteurs. Les logements portés et rénovés sont ensuite vendus, dans une période de 3 à 5 ans, dans le cadre d'une accession sociale à la propriété. Contribuer au redressement financier des copropriétés, engager les travaux nécessaires à leur requalification et permettre l'arrivée de nouveaux propriétaires, constituent les premiers enjeux du portage immobilier.

VOTRE DISPOSITIF NÉCESSITE UNE FORTE PROXIMITÉ AVEC LES ACTEURS LOCAUX. COMMENT TRAVILLEZ-VOUS AVEC LES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES ?

P. R. L'origine de chaque projet correspond en effet au ciblage de la copropriété par les pouvoirs publics dans le cadre d'un plan de sauvegarde ou d'une opération programmée d'amélioration de l'habitat (OPAH) qui donne lieu à la signature d'une convention avec la collectivité concernée. Notre activité nécessite donc un engagement conjoint de l'ensemble des acteurs locaux autour d'une forte relation partenariale de proximité. C'est une condition essentielle à la réussite de telles opérations. À leur demande, nous intervenons également dans la lutte contre les bailleurs indécents et autres « marchands de sommeil ». Dans cet objectif, deux modalités sont privilégiées : le rachat de biens lors des ventes judiciaires de logements et l'acquisition à l'amiable (le copropriétaire redevient locataire dans l'attente d'un relogement dans le parc social).

L'INGÉNIERIE SOCIALE OCCUPE ÉGALEMENT UNE PLACE CENTRALE AU SEIN DE VOTRE APPROCHE. QUELS SONT SES ENJEUX ?

M. P. L'ingénierie sociale est en effet au centre de notre activité. Diagnostic social, rencontre, écoute et dialogue avec les familles, mobilisation des aides, négociation d'échéanciers de paiement, acquisition à l'amiable, relogement des familles au sein du parc social... l'accompagnement social et le respect de l'humain constituent le cœur de chaque opération. Notre priorité est d'accompagner et d'aider les familles en difficulté. ●

DES AMBITIONS FORTES

- Développer le portage en copropriété dégradée
- Accompagner les propriétaires en difficulté
- Lutter contre les bailleurs indécents
- Engager une démarche partenariale avec les collectivités territoriales



UNE ACTIVITÉ EN DÉVELOPPEMENT

UNE COPROPRIÉTÉ EST EN DIFFICULTÉ LORSQUE SON TAUX D'IMPAYÉS ATTEINT

25%
DE SON BUDGET ANNUEL

UN PATRIMOINE DE

44
LOGEMENTS PORTÉS

DE NOUVELLES PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

Aujourd'hui reconnu et valorisé, le portage immobilier s'est, en tant qu'outil du redressement des copropriétés en difficulté, imposé au fil des ans comme outil privilégié des plans de sauvegarde et opérations d'amélioration de l'habitat. Après son intégration au Groupe ESSIA en 2017, COPROCOOP a, en 2018, concrétisé cette nouvelle dynamique en consolidant, notamment, son équipe en vue des belles perspectives de développement de son activité.



▲ Courcouronnes - Bois Sauvage

REPÈRES CHIFFRÉS

UN PATRIMOINE DE

44

LOGEMENTS SUR :

- . **MONTREUIL**
12 RUE MARCEL SEMBAT
- . **ÉVRY**
QUARTIER DES PYRAMIDES
- . **SEVRAN**
QUARTIER DES BEAUDOTTES
- . **ÉPINAY-SUR-SEINE**
COPROPRIÉTÉS QUÉTIGNY 1, 2 ET 3
- . **VILLIERS-LE-BEL**
COPROPRIÉTÉS DES ACACIAS ET DES BLEUETS
- . **BOBIGNY**
N°5 RUE DU 8 MAI 1945
- . **COURCOURONNES**
COPROPRIÉTÉS DU CANAL
- . **LE MÉE-SUR-SEINE**
RÉSIDENCE ESPACE

UNE INTÉGRATION RÉUSSIE AU GROUPE ESSIA

En octobre 2017, COPROCOOP rejoignait le Groupe ESSIA en tant que filiale d'ESSONNE HABITAT dans l'objectif d'augmenter ses capacités d'acquisition de logements et de consolider son développement. Un an plus tard, l'entreprise, qui a adhéré en 2018 au GIE CAP'ESSIA, est renforcée par la forte synergie apportée par les services du Groupe. Transfert de la comptabilité et de la gestion de la paie, suivi des problématiques de gestion du personnel, accompagnement juridique sur les problématiques d'acquisitions, de cessions ou d'occupations des logements, appui à la commercialisation, assistance en matière d'achat et d'informatique... les collaborations opérationnelles se sont déployées avec succès.

UNE ACTIVITÉ EN CROISSANCE

Ces nouveaux moyens ont permis à COPROCOOP de confirmer la reprise de son activité. En 2018, 10 lots ont ainsi été acquis, quatre compromis d'acquisition signés et un rachat de préemption était en cours de régularisation, portant à 44 le nombre de logements au patrimoine de COPROCOOP. En matière de rénovation, quatre chantiers ont été réalisés. En parallèle, sept logements ont été mis en commercialisation dont deux vendus à Montreuil et Épinay-sur-Seine. Plusieurs opérations sont également à l'étude pour 2019, notamment à Garges-lès-Gonesse ou au Mée-sur-Seine où une convention de portage est en cours avec la ville et la Communauté d'Agglomération de Melun-sur-Seine pour le portage de dix lots sur la résidence Espace.

UNE ÉQUIPE CONSOLIDÉE

En vue d'accompagner ce développement, COPROCOOP a renforcé son équipe en pérennisant deux emplois. Jusqu'ici en alternance, les postes, en 2018, de Gestionnaire technique et commercial du patrimoine et de Conseillère en économie sociale et familiale ont, en effet, été transformés en CDI à temps plein. Le recrutement en alternance d'un nouveau technicien est de même envisagé en 2019 pour le renforcement de la gestion du patrimoine et du suivi des travaux de rénovation. ●

FOCUS MÉTIER : CONSEILLÈRE EN ÉCONOMIE SOCIALE ET FAMILIALE

Au cœur de l'ingénierie sociale

Si l'ingénierie sociale est au centre de la mission de COPROCOOP, le poste de Conseillère en économie sociale et familiale en est son outil principal. L'objectif : accompagner les familles en grande difficulté en amont et en aval du portage immobilier réalisé par l'entreprise. En amont, son rôle est de rencontrer les familles, d'écouter leurs difficultés, d'évaluer leur situation, de rechercher des solutions et, en cas de situation inextricable, de leur proposer une offre de portage de leur logement. En aval, il s'agit d'accompagner les familles, maintenues dans leur logement en tant que locataire, dans leurs démarches administratives et la stabilisation de leur situation. Une activité qui exige beaucoup de proximité, de dialogue, d'écoute et un profond respect de l'humain.

FOCUS MÉTIER : GESTIONNAIRE TECHNIQUE ET COMMERCIAL DU PATRIMOINE

À la demande de la ville et de la copropriété, COPROCOOP est intervenue pour le portage de deux logements en vue d'une grande opération de rénovation visant la sécurisation de la copropriété.



RÉSIDENCES DES BORDS DU LAC ET DE BOIS SAUVAGE - COURCOURONNES

Dans le cadre d'une nouvelle convention de portage, quatre acquisitions de logements ont été conclues en 2018 au sein des résidences Bois sauvage (deux acquisitions) et Bords du lac (deux acquisitions).



▲ Résidence des Bords du lac

FOCUS MÉTIER : GESTIONNAIRE TECHNIQUE ET COMMERCIAL DU PATRIMOINE

Un rôle central pour l'entretien, la rénovation et la commercialisation des logements

Si ce poste évolue aujourd'hui vers le montage des opérations d'acquisition, entretien, rénovation et commercialisation des logements en sont ses caractéristiques d'origine. En matière d'entretien, son rôle consiste à résoudre, au quotidien, l'ensemble des problématiques inhérentes à l'entretien et à la sécurisation du patrimoine de COPROCOOP en assurant la coordination avec les prestataires de l'entreprise. C'est également à lui d'assurer la rénovation des parties privatives et de suivre la réalisation des travaux en lien avec les partenaires locaux. Enfin, en matière de commercialisation, sa mission est de réaliser les diagnostics techniques, d'organiser les visites des logements et de traiter les dossiers de vente. Une assistance à maîtrise d'ouvrage sur l'ensemble des opérations !

**DÉCOUVREZ
LE RAPPORT D'ACTIVITÉ 2018**
en ligne sur :
www.essia.fr

5 SOCIÉTÉS AU SERVICE DE L'HABITAT

ESSONNE HABITAT

Tél. : 01 69 25 46 00
Fax : 01 69 06 41 03
www.essonne-habitat.fr

DOMENDI

Tél. : 01 69 25 46 07
Fax : 01 69 25 46 65
www.domendi.fr

TERRALIA

Tél. : 01 69 25 46 02
Fax : 01 69 02 13 63
www.terralia-essia.fr

GEXIO

Tél. : 01 69 25 46 22
Fax : 01 69 25 46 80
www.gexio.fr

COPROCOOP

Tél. : 01 71 19 71 91
Fax : 01 71 19 71 90
www.copro.coop

groupe
essia

2, allée Eugène Mouchot – BP 79
91131 Ris-Orangis Cedex