

## **Présentation du plan de cession habitat d'Oppidea pour 2018**

**Mardi 16 janvier 2018**

**Discours de Raphaël CATONNET**  
**Directeur général délégué d'Oppidea**

Mesdames, Messieurs les élus,

Mesdames, Messieurs les Présidents et Directeurs généraux

Mesdames, Messieurs,

Je suis moi aussi très heureux de vous retrouver pour la seconde fois à l'occasion de cet après-midi de présentation de notre plan de cession.

Vous êtes très nombreux à assister à cette séance, j'y vois un vif intérêt pour nos opérations et une confiance dans notre action.

Cette séance a été très soigneusement préparée par Denis Dupuy et toute son équipe, j'aimerais commencer par les remercier très chaleureusement pour leur engagement car Oppidea n'a jamais atteint de tels niveaux de production.

Avec votre concours, chers clients, nous avons aussi franchi ensemble en 2017 des étapes importantes pour la qualité de la production. Votre concours nous est en effet indispensable pour donner toutes leurs dimensions à nos projets d'aménagement. En 2018 nous allons poursuivre nos efforts pour atteindre les objectifs qui nous ont été rappelés par Mme Annette LAIGNEAU, Vice-Présidente de Toulouse Métropole et Gilles BROQUERE, Président directeur général d'Oppidea.

Je développerai donc mon propos en rappelant les éléments quantitatifs de notre production en 2017 et 2018 pour ensuite présenter les leçons que nous tirons de l'année écoulée et enfin préciser les ambitions que nous allons partager.

En 2017, nous avons tenu nos engagements car nous avons attribué 31 lots représentant 2316 logements (pour 2302 prévus). Vous avez été 69 promoteurs et bailleurs à déposer une offre complète.

22 promoteurs et 7 bailleurs ont été attributaires.

Nous avons fixé l'objectif que l'ensemble de la production soit certifiée NF habitat, cet objectif est largement dépassé puisque 28 lots représentant  $\frac{3}{4}$  de la production seront certifiés NF habitat HQE et/ ou démarche E+ C-. Deux immeubles à charge zéro sont en conception.

La qualité d'usage a été bien intégrée dans de nombreux projets. Des positionnements nouveaux ont été proposés qu'il s'agisse d'habitat connecté, d'habitat participatif ou évolutif, d'équipements ou services mutualisés (pièces communes, salle de sport, conciergerie,...), d'espaces paysagers partagés qui font la part belle aux activités potagères, à la bio diversité.

Des procédés constructifs bas carbone ont aussi été proposés (construction en bois, matériaux bas carbone biosourcés, préfabrication,...).une réalisation a même été primée dans le cadre du programme national ADIV BOIS.

Nous avons aussi observé une grande diversité qualité dans les propositions architecturales qu'il s'agisse des notes d'intentions en méthode 1<sup>1</sup>, des esquisses en méthode 2 que nous avons expérimentée pour 5 lots importants ou particulièrement sensibles.

Je tiens à vous remercier très sincèrement de votre engagement et du sérieux de vos propositions ainsi que des propositions qualitatives que vous avez portées devant nous. Nous nous attachons à analyser dans le détail chacune des 90 notes méthodologiques et propositions architecturales. Ceci représente plus de 2 000 h de travail d'analyse et 90 séances d'audition. Même si ce temps passé est important, nous estimons essentiel de préparer ces choix de façon contradictoire et transparente par respect pour votre travail et au nom des ambitions qualitatives qui sont les nôtres.

Forts de ces acquis et du niveau de qualité de vos réponses en 2017, nous faisons le choix pour 2018 de nous recentrer sur la méthode 1 renforcée qui, dès le stade de la remise de votre candidature, vous permettra de développer votre méthodologie et préciser votre niveau d'engagement au regard de chacune des ambitions qualitatives.

Nous serons animés en 2018 par la même philosophie d'action, celle de la confiance et du partenariat. Nous limitons nos prescriptions au strict minimum et vous invitons à déclarer votre niveau d'engagement sur chacune des thématiques ou ambitions que nous avons posées et aussi pour chacun des îlots auxquels vous choisissez de répondre.

La feuille de route que Toulouse Métropole nous a donné est très claire.

---

<sup>1</sup> Méthode 1 : sélection de trois promoteurs sur la base d'une note méthodologique et d'une grille d'engagements qui chacun choisissent un architecte et dépose conjointement une note d'intention architecturale et programmatique

Méthode 2 : sélection d'un promoteur sur la base d'une note méthodologique et programmatique, qui ensuite organise avec oppidea une consultation de 3 équipes de maîtrise d'œuvre de niveau esquisse

Maintenir les volumes de production : cette année encore, nous serons au-delà de la barre symbolique des 2000 logements avec 2084 logements à attribuer répartis en 30 lots avec une production de logement social (LLS) de 30 % répartis sur 13 opérations d'aménagements.

Hors le secteur spécifique de Malepère, la production de logement social sera équilibrée entre maîtrise d'ouvrage directe et VEFA, la VEFA restant strictement limitée aux secteurs faisant l'objet de contraintes techniques spécifiques ou à une volonté affirmée des maires des communes d'accueil des opérations.

Au plan des ambitions qualitatives, il s'agit pour nous de décliner au meilleur niveau dans chacun des projets, celles de la métropole.

Schématiquement elles peuvent être regroupées en 5 familles :

**1- Qualité programmatique :**

Il s'agit ici d'une part de respecter la répartition typologique, la taille moyenne minimale par logement à l'échelle de l'opération fixée à 65m<sup>2</sup> /logement et d'autre part expliciter le positionnement marketing qui est proposé (clientèle cible, prix, options, mode de commercialisation) tout en veillant à respecter la part minimum de propriétaires- occupants.

Je rappelle que dans le but de favoriser l'accession aux propriétaires occupants, oppidea a conclu un protocole avec la start-up HabX pour expérimenter un nouveau mode de conception et de commercialisation collaboratives qui doit permettre à la fois la définition de cellules sur mesure et la maîtrise d'un prix de sortie par réduction des frais de commercialisation et de portage. Monsieur CAYOLE, DGD d'HabX nous fera, tout à l'heure, un rapide point d'avancement et nous donnera les premiers retours.

**2- Autre ambition : la qualité d'usage**

On parle volontiers aujourd'hui de maîtrise d'usages en complément de la maîtrise d'ouvrage. Il s'agit de se projeter dans l'utilisation future de l'immeuble, les services mis à disposition de ses utilisateurs (avec indication du modèle économique associé), les espaces intérieurs et extérieurs mutualisés, la domotique, les services et équipements de mobilité ou encore l'évolutivité du bâtiment et des cellules de logement.

Désormais ajoutons cette année un focus particulier sur la qualité à la livraison. Il s'agit de limiter le nombre de réserves à la livraison et de garantir la levée des réserves dans les meilleurs délais. Nous souhaitons que vous affichiez les process mis en œuvre pour cela.

**3- 3<sup>ème</sup> ambition : la qualité architecturale et paysagère :**

Nous poursuivons sur les mêmes indicateurs : cohérence d'ensemble, insertion dans le site, respect des règlements, intégration d'une démarche artistique, binômes d'architectes permettant de soutenir de jeunes agences.

Nous devons nous interroger sur le rapport à la nature et à la biodiversité pour chacun des projets.

4- L'indicateur du coût de construction est aussi important.

Cela reste un indicateur déclaratif mais annoncé et partagé avec tous les partenaires du projet et la commission de sélection. Il constitue un point de repère important de l'engagement de l'opérateur. Pour mieux partager notre connaissance des contraintes du maître d'ouvrage, nous demanderons à chacun de renseigner un bilan simplifié de son opération.

5- Le dernier item, celui de la qualité environnementale et de la performance énergétique, couvre un champ très large :

En premier lieu, il s'agit de réduire l'empreinte carbone de nos interventions. C'est le grand chantier de notre filière immobilière. En qualité d'aménageur, nous devons favoriser les implantations qui maximisent les apports gratuits, nous déployons aussi dans plusieurs de nos opérations des réseaux de chauffage collectif alimentés par de l'énergie renouvelable. La RT 2012 nous a fait franchir un pas important celui du bâtiment basse consommation, la RT 2020 nous inscrira dans le bâtiment BEPOS. Nous devons nous y préparer.

Pour ce faire, nous avons engagé les deux premiers programmes E+ C-, nous souhaitons en poursuivre le déploiement sur de nouveaux programmes pour accélérer et élargir les réflexions et les propositions sur la maîtrise de l'énergie grise, l'analyse du cycle de vie des matériaux, les matériaux biosourcés et les procédés constructifs. Terre, bois, paille offrent de nouvelles perspectives.

S'agissant de la certification NF habitat, l'année 2017 restera celle de l'accélération. Le nombre de logements en cours de certification est passé à l'échelle de la métropole de 400 à 1200. Même si nous restons encore loin de la métropole bordelaise qui certifie 4000 logements, l'évolution est spectaculaire. Vous êtes désormais une grande majorité d'opérateurs à vous être engagés dans la certification NF habitat pour l'ensemble de votre production. Au vu de la qualité de vos propositions durant l'année 2017 et de votre engagement, nous estimons tout à fait raisonnable de passer l'ensemble de notre production en niveau HQE. Il ne restera plus pour l'avenir qu'à accéder aux étoiles de ce label si vous me permettez cette formule !

Je vous rappelle que le partenariat qu'Oppidea a conclu avec l'association CERQUAL vise à vous donner accès à une tarification privilégiée et un suivi personnalisé.

Dans la mise en œuvre du projet, nous attendons bien entendu la tenue des engagements dans la durée. Il vous appartient de proposer des indicateurs déclaratifs qui permettront d'assurer le suivi de vos engagements. Nous procéderons de notre côté à une évaluation in itinere et ex post selon des modalités qui sont en cours de définition.

Nous attendons beaucoup de vous ! c'est vrai !

Nous mettons tout en œuvre pour faciliter la réalisation des projets. Nos prix de cession du foncier restent très mesurés en comparaison de ce que nous observons dans le diffus. Cela laisse la place à une grande qualité dans la conception et la réalisation tout en garantissant une maîtrise des prix de sortie. C'est essentiel.

Les délais d'attribution et de mise au point ont été maîtrisés. Le délai d'attribution en méthode 1 a ainsi été réduit à 9 semaines. Le délai moyen entre l'attribution et le dépôt du permis est de 4 et 6 mois suivant la complexité du projet.

La construction dans nos opérations est souvent gage d'une plus grande sécurité juridique que dans le diffus où les recours sur les PC sont trop nombreux.

En 2018, nous devons poursuivre nos efforts communs sur la propreté et la tenue des chantiers, nous sommes encore trop loin du minimum acceptable concernant la tenue des palissades, la communication auprès des riverains, la propreté, la réduction des nuisances vis-à-vis des riverains. Un nouveau cahier de prescriptions a été établi l'an dernier, il sera évalué sur le terrain ! Ces dispositions ayant bien entendu vocation à s'appliquer aussi aux chantiers sous maîtrise d'ouvrage d'Oppidea.

Notre communication gagnerait aussi à être renforcée et mieux coordonnée pour la promotion et le marketing de nos opérations d'aménagements et des opérations immobilières. Une nouvelle charte de communication est en préparation.

D'année en année, nous ajustons les méthodes, le contexte évolue, les opérateurs établissent des dossiers de mieux en mieux argumentés, la qualité des offres monte en gamme, les moyens techniques des concepteurs évoluent (outil de visualisation,...). Rendez-vous est pris avec les représentants de l'ordre des architectes, sur le contenu de la note d'intention car nous avons observé une pression des candidats pour mieux valoriser le travail produit au moyen des outils modernes de visualisation en rapide évolution. Cela donnera certainement lieu à un ajustement de la note d'intention que nous conduirons en lien avec les représentants de la FPI et de l'USH.

Voici donc les grandes lignes de notre programme de cession dont chacun des lots va vous être présenté par Denis Dupuy.

En conclusion je tiens à vous remercier de la qualité de vos engagements en 2017, le partenariat confiant et fécond qu'ensemble nous avons su tisser au service de la qualité des projets et de la qualité de vie des futurs habitants, c'est à dire nos clients finaux à tous (Collectivités, aménageurs, promoteurs, bailleurs). Nos ambitions sont grandes pour l'année 2018. Je compte sur vous pour que nous relevions ensemble ces nombreux défis. Je souhaite aussi remercier tous les collaborateurs d'Oppidea qui s'engagent au quotidien pour l'avancement

de nos opérations. Notre métropole est très attractive, le marché immobilier est porteur. Ne nous laissons pas aller à la facilité. Franchissons de nouvelles étapes dans l'adaptation de notre production aux enjeux majeurs de la réduction de notre empreinte carbone et à l'adaptation aux effets très préoccupants du réchauffement de notre planète.

A l'image du petit Colibri<sup>2</sup> de la légende amérindienne, faisons chacun notre part, dès à présent ! l'année 2018 n'en sera que plus belle !

Je vous remercie !

---

<sup>2</sup> « Un jour, dit la légende, il y eut un immense incendie de forêt. Tous les animaux terrifiés et atterrés observaient, impuissant le désastre. Seul le petit colibri s'activait, allant chercher quelques gouttes d'eau avec son bec pour les jeter sur le feu. Au bout d'un moment, le tatou, agacé par ses agissements qui lui paraissaient dérisoires lui dit : - Colibri ! tu n'es pas fou ? Tu crois que c'est avec ces gouttes d'eau que tu vas éteindre l'incendie ? - je le sais, répondit le Colibri, mais je fais ma part »