

Publié le 9 décembre 2021

En Outre-mer, CDC Habitat compte sur les Sem immobilières

« La capacité des Sem à adapter leur activité à la plupart des domaines de l’habitat, voire à la marge à des domaines connexes (commerces, immobilier d’entreprise..) est un vrai avantage dans des territoires où le nombre d’acteurs est limité du fait de la relative étroitesse des marchés ». C’est ainsi que Philippe Pourcel définit le rôle des Sem immobilières dans l’Outre-mer, dont CDC Habitat soutient le développement.



Comment CDC Habitat intervient-il dans les Outre-mer ?

Elle le fait à travers ses huit filiales, au statut de Sem ou de Sidom (Ndlr, Société immobilières des départements d’outre-mer), à savoir la Semader, la Sidr et la Sodiac à La Réunion, Sim à Mayotte, Siguy et Simko en Guyane, Sig en Guadeloupe et Simar en Martinique, avec des participations de 51 % à 98 % selon les sociétés. Cette intervention au capital de ces sociétés est récente, de 2018 à 2020 selon les sociétés, les coactionnaires et partenaires sont des collectivités locales. Ces sociétés gèrent environ 93 000 logements et commerces. Elles interviennent essentiellement dans le domaine de la gestion de patrimoine immobilier locatif, et bien sûr la maîtrise d’ouvrage associé, à savoir la construction neuve et la réhabilitation.

D’autres compétences ont-elles été développées ?

Oui, différentes selon les territoires. A La Réunion, nos filiales ont une activité importante dans le secteur de l’aménagement. La mise en commun de leurs moyens permet une intervention sur de nombreuses Zac pour contribuer au développement du territoire. Cette activité est également développée par les SIDOM dans les autres départements mais dans des proportions moindres.

Toujours à la Réunion, deux de nos filiales, Sodiad et Semader, à travers Actisem, s'activent dans la gestion de patrimoine d'immobilier d'entreprise. Simko et Siguy en Guyane et Sim à Mayotte interviennent également en assistance à maîtrise d'ouvrage pour des équipements publics, notamment des établissements scolaires ou des équipements de quartier.

Pour quels types de financement ? Avec quelles obligations pour les Sem dans lesquelles vous intégrez le capital ?

Les Sidom interviennent dans toutes les composantes de l'offre d'habitat, pour la gestion de logements : le logement social (ou très social) représente l'essentiel du patrimoine géré (plus de 90 % du parc existant et environ 80 % des nouvelles opérations de construction). Les financements relèvent des mécanismes classiques du logement social, en particulier les emprunts de la Banque des Territoires, premier prêteur du secteur du logement social, et depuis 2020, des prêts PIV d'Action Logement, sans oublier les aides à la pierre, au travers de la Ligne Budgétaire Unique (LBU) et des crédits d'impôts spécifiques pour le logement social. Le champ couvert par le crédit d'impôt a été élargi à la démolition et à la réhabilitation. Ceci permet de couvrir les besoins. Par ailleurs dans le cadre du plan de relance, la LBU a été abondée et des financements spécifiques (plan de relance, fonds friche) ont permis de démultiplier les investissements. Sur un besoin particulier, tel que le confortement sismique, une nouvelle tranche pluriannuelle de financement a été lancée. Au-delà du logement social classique, l'offre développée par les Sidom vise, territoire par territoire, à cibler les besoins, qu'il s'agisse de logements sénior (social ou non) aux Antilles, de logements jeunes ou étudiants sur différents territoires, d'accompagner le besoin de logements intermédiaires dans les zones d'emplois, d'accompagner le déploiement des services de l'Etat dans les départements en forte croissance. Nous sommes confrontés à une forte demande de logements pour accompagner le déploiement d'équipements publics dans l'ouest de la Guyane, pour loger les enseignants dans les nombreux établissements scolaires créés à Mayotte. Pour ces différents produits, les financements peuvent être des financements pour le logement social ou des financements bancaires classiques pour le logement intermédiaire ou libre.

Comment l'actionnaire CDC Habitat intervient-il ?

Pour certaines filiales, CDC Habitat a également apporté des financements en haut de bilan, à travers l'augmentation de capital ou l'apport en compte courant, pour reconstituer les capacités financières nécessaires à l'accompagnement de leur développement. CDC Habitat attend de ses filiales d'assurer pleinement leur rôle de bailleur et notamment d'entretenir et rénover leur patrimoine existant. Les plans d'investissements pour ce patrimoine sont d'environ 100 M€ par an, avec des plans très ambitieux dans les sociétés qui ont une proportion de patrimoine ancien important, particulièrement en Guadeloupe et à La Réunion. CDC Habitat attend également de ses filiales un développement ambitieux. A ce titre, les mises en chantier de logements neufs en 2021 par les Sidom devraient doubler par rapport à 2017. Ce développement doit être en cohérence avec les besoins des territoires, qui sont très variés : développement de « villes nouvelles » dans les

territoire en forte croissance démographique, avec un urbanisme de ZAC porté par les Etablissements publics foncier d'aménagement en Guyane et à Mayotte ; reconstruction de la ville sur la ville - ou en extension directe d'aire urbaine - pour les territoires d'urbanisation ancienne et de tension démographique moindre, en particulier aux Antilles, et présence de ces deux types d'actions à La Réunion, avec des projets de ZAC importants, notamment dans l'ouest, et des projets ANRU de restructuration de quartiers. Les orientations données à cette croissance de l'activité sont d'être au plus proche des besoins des territoires et de conserver une trajectoire économique soutenable, gage d'une capacité d'investissement pérenne.

La situation du logement social est tendue dans les OM. Les Sem immobilières sont largement représentées sur place. Quels sont leurs atouts ?

Comme déjà exposé, la capacité des Sem à adapter leur activité à la plupart des domaines de l'habitat, voire à la marge à des domaines connexes (commerces, immobilier d'entreprise..) est un vrai avantage dans des territoires où le nombre d'acteurs est limité du fait de la relative étroitesse des marchés. Les problèmes de taille critique sont importants, la capacité de déployer des capacités d'ingénierie alternativement sur des sujets de logement social, de logement intermédiaire, de logement foyer - voire de commerces - permet en partie d'y répondre, et est par ailleurs utile au montage d'opérations mixtes nécessaires pour diversifier les fonctionnalités dans les quartiers. Au-delà de la souplesse du statut des Sem, les atouts des Sidom sont également la force du réseau CDC Habitat, les capacités financières d'un actionnaire en soutien lorsque les enjeux de développement sont très importants (ainsi la SIM, qui va doubler de taille en moins de 5 ans), la capacité de développer des synergies, comme les différentes filiales réunionnaises l'ont fait pour mutualiser leurs compétences dans l'aménagement, ou comme les filiales guyanaises l'ont fait pour l'intégralité de leurs compétences de maîtrise d'ouvrage et comme toutes les filiales le font pour leur fonctions support (en particuliers les systèmes d'information). Cette force du réseau, qui se retrouve également dans le partage d'expérience, permet d'ores et déjà aux Sidom, de traverser la crise sanitaire en maintenant leurs fondamentaux de gestion et en accélérant leurs productions aussi bien en construction neuve qu'en réhabilitation. Au-delà du maintien d'une production à un niveau plus élevé, les défis pour demain sont de contribuer à accélérer le développement du logement très social, en particulier en Guyane et à Mayotte, et à participer, en concertation avec les autres acteurs territoriaux, à chercher des solutions pour l'accession sociale à la propriété.