

**Le groupe CISN Atlantique présidé par Gilbert Caharel joue un rôle essentiel dans l'accession à la propriété des jeunes ménages et dans le secteur de la mixité sociale.**

PAR NICOLAS BOILEAU



**Gilbert Caharel, Président-directeur Général du groupe CISN Atlantique devant les locaux de la filiale Espace Domicile, bailleur social.**

## **Gilbert Caharel (Groupe CISN Atlantique) : « Permettre aux jeunes ménages d'accéder à la propriété ! »**

**P**résident-directeur général du groupe CISN Atlantique, Gilbert Caharel a également intégré le comité exécutif de la prestigieuse Union sociale pour l'Habitat qui regroupe toutes les fédérations HLM de France et qui compte parmi ses membres des personnalités politiques reconnues comme Jean-Louis Dumont, député de la Meuse et Président de l'USH ; Marie-Noëlle Lienemann, ancien Ministre, sénatrice de Paris ; Dominique Estrosi-Sassone, sénatrice des Alpes-Maritimes ; Michel Delebarre, ancien Ministre et Président d'Honneur ou Stéphane Peu, maire-adjoint de Saint-Denis...

Bien implanté aussi à Nantes et à Saint-Nazaire, le groupe présidé et dirigé par ce Nantais d'origine, titulaire d'un DESS de Sciences politiques, juriste et financier de formation, emploie quelques 105 collaborateurs et construit chaque année près de 400 logements.

Multi-spécialiste de l'habitat social, CISN s'est donné pour mission de permettre l'accession à la propriété du plus grand

nombre. Il favorise le parcours résidentiel de ses clients depuis les primo-accédants jusqu'aux seniors plus aisés. Il met aussi ses moyens et ses compétences au service des collectivités pour réaliser à leurs côtés des projets d'aménagements urbains et de mixité sociale.

Pour Gilbert Caharel, le parcours résidentiel proposé par le groupe est la solution actuellement la mieux adaptée au marché pour permettre à un jeune ménage d'accéder rapidement à la propriété : « *Nous répondons à la demande des jeunes actifs par la location sociale (via Espace Domicile) ou par la location privée. Dans un second temps, nous leur pro-*

*posons d'accéder à la propriété dans le cadre d'une accession sociale (logements individuels ou appartements). Enfin, en fonction de leurs souhaits et de l'évolution de leur famille, nous nous chargeons de bâtir avec eux un nouveau projet en prenant en charge la revente de leur bien et la construction de leur futur logement. Cette étape se concrétise le plus souvent par la vente d'un logement individuel en périphérie ou par l'achat d'un appartement neuf en centre-ville.* »

La mixité sociale est également au cœur de la stratégie de ce groupe aussi nantais : « *Nous veillons avec les collectivités à ce que nos résidences favorisent la mixité sociale, entre ceux qui achètent pour y habiter et ceux qui louent. Nous proposons aussi des prêts "Missions Sociales" sous certaines conditions sans intérêt, assortis d'un différé de remboursement pour aider les accédants les plus modestes.* »

Agissant sur tous les secteurs de l'activité Habitat, le groupe CISN Atlantique joue un rôle essentiel auprès des familles puisque 75 % des logements construits par lui chaque année leur sont intégralement destinés. ■

**CISN Atlantique emploie  
quelques 105 collaborateurs  
et construit  
chaque année  
près de 400 logements.**