

Témoignage client



46 portes coulissantes déployées sur 4 ans
ainsi que 65 portes battantes, dont 36 motorisées.

Thierry TOURTOULOU
Directeur Général
OPH de l'Ariège



L'OPH de L'Ariège, dont la collectivité de rattachement est le conseil départemental, dispose d'un maillage territorial important et réparti sur l'ensemble du département avec une implantation sur plus de 40 communes.

Notre organisme est le seul bailleur du département et à ce titre déroge à l'obligation de regroupement et seuil de logement imposé par la loi Elan. Toutefois cette particularité, même si nous avons bien conscience de son caractère aléatoire et non durable, nous impose une obligation de performance et de service rendu sur notre territoire. Pour ce faire, nous avons décliné dès 2018 une réorganisation et un projet d'entreprise avec une volonté de donner du sens à l'ensemble des actions de l'Office. Inscrit résolument dans une démarche de Responsabilité Sociétale des Entreprises, notre ambition est de toujours mieux répondre aux enjeux de la société d'aujourd'hui et aux besoins de notre pays, tout en affirmant ses valeurs liées à sa mission d'intérêt général, articulé autour de 3 thématiques majeures : l'attractivité de notre patrimoine et une production maîtrisée, la qualité de service et une action sociale renforcée.

Pour quelles raisons avez-vous choisi d'installer des portes coulissantes dans le hall d'entrée de vos immeubles ?

Le patrimoine de l'OPH de l'Ariège, composé de 3150 logements est occupé à presque 30% par des personnes de plus de 65 ans, souvent fragilisés ou en perte d'autonomie. Nous déployons de ce fait une politique forte d'accompagnement au vieillissement et les portes coulissantes répondent tout à fait aux attentes des séniors en termes d'ergonomie et de facilité d'accès à leur résidence en plus d'un esthétisme moderne.

Pouvez-vous décrire en quelques mots les immeubles concernés ?

Nous installons les portes CIBOX sur tous nos programmes réhabilités, mais également sur des résidences pour lesquelles nous portons des travaux de modernisation. Pour le neuf, notre stratégie se porte aujourd'hui sur des programmes qui ne comportent pas ou très peu de parties communes, l'installation est donc peu pertinente.

Quels services avez-vous apporté aux résidents ?

Nous avons constaté, lors de ces dernières années, que la thématique de l'immeuble entretenait une part conséquente de nos échanges qu'ils soient en interne ou avec nos partenaires.

Même si nous œuvrons au quotidien pour l'attractivité du bâti, nous souhaitons désormais cibler notre dynamique d'amélioration sur le service à nos clients et nos concitoyens. Il nous a paru essentiel de prioriser le concept de *l'urbain au service de l'humain* et d'engager l'ensemble de nos collaborateurs et partenaires autour de cette idée. Nous voulons remettre le client et le concitoyen au cœur de notre mission.

Ainsi, après avoir engagé une politique structurée de remise en état des logements par le biais d'un standard de rélocation, nous faisons porter l'accent depuis 2 ans sur la remise en état et la modernisation des parties communes et des abords des bâtiments.

Nous développons des aménagements de jardins partagés et d'espaces de convivialité. Nous engageons également les résidents à participer, de façon partagée, au moyen de rencontres mensuelles en pied d'immeuble, à la dynamique d'amélioration continue de leur cadre de vie.

Pourquoi avoir choisi la gamme de portes Cib'Slide de chez Cibox ?

Je noterais 7 points essentiels :

- une conception robuste avec un maximum d'organes protégés pour une sécurité renforcée
- la conformité à la norme PMR facilitant l'accessibilité dans les halls d'entrée
- une finition de très haute qualité, avec des matériaux de fabrication solides et pérennes facilitant l'entretien (acier)
- une fabrication française
- un nuancier avec un large panel de couleurs et des modèles de portes personnalisables
- l'engagement sur les délais de fabrication et une réponse active du S.A.V
- une formation possible grâce à une plateforme pédagogique au sein de l'usine de fabrication permettant à notre personnel d'acquérir la connaissance du produit.

Comment avez-vous géré cet investissement ?

Nous finançons ces investissements en fond propres mais utilisons les leviers d'incitations fiscaux en faveur des travaux d'adaptation afin de bénéficier de dégrèvement de TFPB, permettant ainsi d'optimiser ces investissements pour notre organisme à 100%.

Comment s'est passé la mise en service et quels sont vos retours après plusieurs années de fonctionnement ?

La mise en service s'est passée sans encombre, de manière fluide. Après 4 ans de déploiement des 111 portes, nous n'avons à déplorer aucune panne, ni aucun élément négatif. De la qualité dans le temps. Le retour des locataires est très positif.