

2025



RAPPORT ANNUEL

Batigere
maison familiale

04

Le Groupe Batigère

Présentation de l'organisation
et des activités complémentaires

06

Imaginer, accompagner et agir pour nos acquéreurs

Présentation de la société et de son activité

10

Construire, adapter et soutenir les parcours résidentiels au cœur des territoires

Présentation de l'activité de location-accession, des opérations
livrées en 2025 et focus sur 2 projets emblématiques

18

Relier, agir, renforcer les dynamiques territoriales

Zoom sur nos partenaires financiers
et nos événements commerciaux

22

Engager, mobiliser et valoriser les équipes

Présentation de notre organisation interne
et mise en lumière de quelques-unes de nos actions

26

Créer, impulser et faire vivre des initiatives solidaires

Retour sur une action solidaire significative



Cécile ROUSSEL
Présidente



Kadidia DRAMÉ
Directrice Générale

Dans un contexte exigeant, Batigère Maison Familiale reste pleinement mobilisée pour poursuivre sa mission : permettre à chacun d'accéder à la propriété dans des conditions sécurisées, responsables et accessibles.

L'année 2025 s'est déroulée dans un contexte politique et économique marqué par une forte instabilité et un manque de visibilité pour les acteurs du logement.

Les débats institutionnels et les incertitudes sur les orientations publiques n'ont pas permis d'apporter les réponses structurelles attendues face aux difficultés rencontrées par les ménages.

Dans le même temps, la crise immobilière s'est confirmée, avec une production de logements en recul et des conditions d'accès au crédit qui demeurent exigeantes.

Pour de nombreux ménages, ces tensions se traduisent concrètement par des parcours d'accession plus complexes.

Les projets immobiliers sont également plus difficiles à concrétiser,

les particuliers sont confrontés à la hausse du coût du logement et à des capacités de financement contraintes.

L'année écoulée a été mise à profit au sein de notre coopérative pour renforcer le fonctionnement interne et préparer les évolutions à venir.

Cette dynamique s'est notamment traduite par une évolution de la gouvernance, mais aussi par la mise en place d'une nouvelle organisation afin de poursuivre le développement engagé.

Parce que l'accession sociale constitue un levier essentiel pour les parcours résidentiels et la mixité des territoires, nous continuons à agir avec détermination aux côtés de l'ensemble de nos partenaires.

Le Groupe Batigère s'appuie sur la complémentarité de ses activités pour accompagner, avec maîtrise et cohérence, l'évolution des territoires et répondre durablement aux besoins des habitants. Dans un contexte immobilier et économique durablement contraint, il a poursuivi en 2025 la consolidation de son modèle et le déploiement de sa stratégie, en mobilisant sa capacité d'adaptation et son engagement de long terme.

L'année 2025 a marqué une étape structurante avec le lancement du projet d'entreprise "Impulsions 2030", qui fédère l'ensemble des entités du Groupe autour d'activités diversifiées : logement locatif social, logement locatif intermédiaire, logement accompagné, accompagnement social et services immobiliers, et d'une organisation territoriale renforcée. Présenté à l'occasion des 40 ans de Batigère à l'ensemble des collaborateurs, ce projet porte une lecture territoriale ambitieuse et une dynamique collective renouvelée.

Sur le périmètre du logement social, le Groupe a renforcé son ancrage territorial avec l'adossement de la coopérative SEDES et l'intégration de l'ESH SAHLMAS au sein de sa Société de Coordination, Batigère tout en poursuivant la spécialisation de ses filiales. Pour le logement intermédiaire, Livie a maintenu un rythme soutenu de livraisons et engagé les travaux préparatoires à une évolution de son organisation destinée à accompagner une trajectoire de développement renforcée.

Les services immobiliers ont connu une dynamique de reprise, portée par le rebond des activités de construction et la croissance continue de l'administration de biens dans plusieurs régions. Parallèlement, le domaine logement accompagné et accompagnement social a poursuivi son développement avec une progression significative de son parc et la consolidation de ses activités, notamment dans les résidences gérées et les solutions dédiées aux seniors.

À travers ces évolutions, le Groupe Batigère a également renforcé ses partenariats stratégiques, notamment avec le Groupe Midi Habitat et Patrimoine SA Languedocienne affirmant ainsi son engagement en faveur de réponses territoriales toujours plus structurantes. Fidèle à sa vocation d'acteur engagé, le Groupe réaffirme son ambition : **de l'hébergement d'urgence à l'accession à la propriété, apporter à la population une diversité de solutions de logement abordable et de qualité.**

DES ACTIVITÉS COMPLÉMENTAIRES

Le Groupe Batigère a structuré son organisation autour de plusieurs domaines d'expertise afin de répondre aux enjeux des politiques territoriales de l'habitat :

Logement Locatif Social, Intermédiaire et Accession Sociale à la Propriété

Il réunit une offre de logements à loyers maîtrisés permettant à des publics aux profils variés - des ménages modestes aux classes moyennes - d'accéder à un logement digne et de qualité tout en agissant en faveur de la mixité sociale, des parcours résidentiels et du développement équilibré et durable des territoires.

Logement Accompagné et Accompagnement Social

Il agit en faveur de l'accès et du maintien dans le logement des publics les plus fragiles en alliant expertise immobilière et dynamique associative.

Services Immobiliers

Il développe une offre plurielle : administration de biens, construction de maisons individuelles, promotion immobilière, aménagement foncier.

L'écosystème du Groupe Batigère s'appuie également sur l'expertise de ses GIE dédiés et sur une Société de Coordination. Grâce à la solidité de son modèle, à la complémentarité de ses métiers et à l'engagement de ses équipes, le Groupe continue d'innover pour offrir une réponse globale, lisible et cohérente aux besoins des territoires et des populations.

L'année 2026 marquera une nouvelle étape structurante : soutenu par une stratégie claire, une vision affirmée, une organisation solide et un collectif mobilisé, le Groupe poursuivra son évolution afin de renforcer l'impact, la cohérence et la lisibilité de son action sur l'ensemble des territoires.



Logement Locatif Social et Intermédiaire



Logement Accompagné et Accompagnement Social



Moyens mutualisés au service des domaines d'expertise



Fondation



SAC



Association



Institut de formation



Partenaires stratégiques



Imaginer, accompagner et agir pour nos acquéreurs



- La gouvernance
- Les chiffres clés
- Les projets

La gouvernance

La Direction Générale

- > Cécile ROUSSEL (*Présidente*)
- > Kadidia DRAMÉ (*Directrice Générale*)

Le Conseil d'Administration

- > Magali CAMBON
- > Michel CHAGOT
- > Michel CIESLA
- > Florence GLANOIS-ROLLAND (*Représentant Batigère Habitats Solidaires*)
- > Sylvie KLEINEN
- > Corinne PEREZ-GODART
- > Yves POINSIGNON
- > Jean-François PRÉVOT
- > Isabelle SCHNEIDER
- > Sébastien TILIGNAC (*Représentant Batigère Habitat*)
- > Action Logement Immobilier

Administrateurs



Corinne PEREZ-GODART Magali CAMBON

Second rang : Sébastien TILIGNAC, Michel CHAGOT, Michel CIESLA, Jean-François PRÉVOT, Yves POINSIGNON, Pauline ÉTIENNE (juriste société)

Premier rang : Florence GLANOIS-ROLLAND, Isabelle SCHNEIDER, Cécile ROUSSEL, Sylvie KLEINEN, Kadidia DRAMÉ

Le Commissaire aux Comptes : KPMG - M^{me} Sandrine DEMESSE

Les chiffres clés

L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

49 contrats de réservation et compromis signés

Profil des Acquéreurs :

- > **100 %** de primo-accédants
- > **42 %** issus du parc social ou hébergés
- > **96 %** qui ont bénéficié d'un PTZ

11 programmes en cours de commercialisation dont

- > **8** dans le Grand Est (54, 57, 68)
- > **3** en Ile-de-France (93, 94, 95)

LES MANDATS

1 mandat de commercialisation pour le compte de **Batigère Habitat** :

- > **1** programme de 8 maisons à Longwy (54)
- > **8** contrats de location-accession signés
- > **75 %** issus du parc social dont **62 %** étaient des locataires de Batigère Habitat

LA GESTION LOCATIVE

19 contrats de location-accession signés en 2025 répartis sur les départements du 54, 57 et 68

833 € de redevance locative mensuelle par logement en moyenne

0 % de taux d'impayé



24

logements vendus

dont

29 %

en Bail Réel Solidaire

LE DÉVELOPPEMENT

5,5 M€ d'investissements

20 agréments déposés ou obtenus

379 logements en travaux ou en cours de montage

25 logements livrés

40 % production en Maîtrise d'Ouvrage Directe

L'ÉQUIPE

Effectif au 31 décembre 2025

5 salariés au sein de **Batigère Maison Familiale** qui s'appuient sur **2** autres structures du **Groupe Batigère** : **Batigère Développement Immobilier** et **Batigère GIE**.

72 % de salariés en CDI

14 % de salariés en CDD

14 % d'alternants

86 % de femmes

14 % d'hommes

LA COOPÉRATIVE

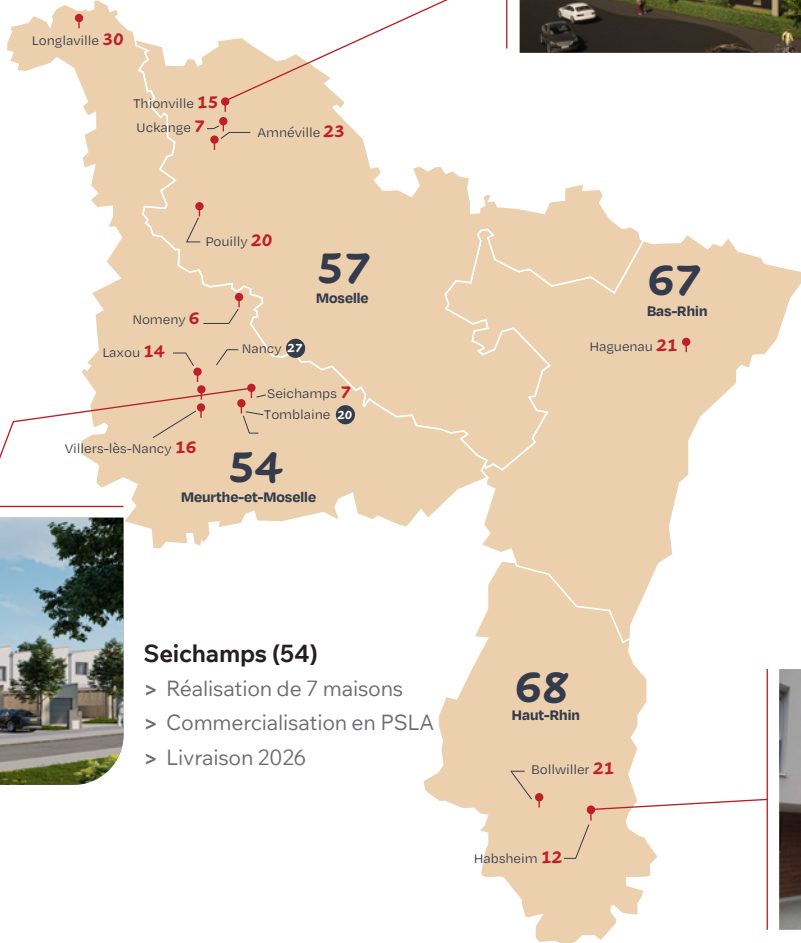
401 coopérateurs acquéreurs dont **40** nouveaux coopérateurs en 2025

Les projets Batigère Maison Familiale

232
Total Grand Est

Thionville (57)

- > Réalisation de 15 logements collectifs
- > Commercialisation en PSLA
- > Livraison 2028



Seichamps (54)

- > Réalisation de 7 maisons
- > Commercialisation en PSLA
- > Livraison 2026



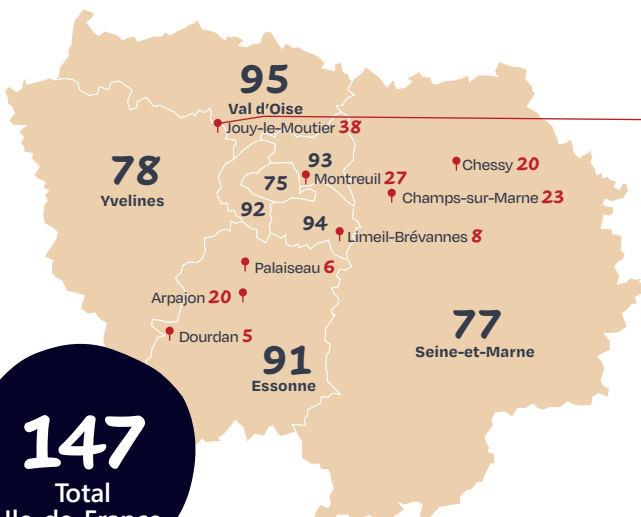
Habsheim (68)

- > Réalisation de 12 maisons
- > Commercialisation en PSLA
- > Livraison 2025



Jouy-le-Moutier (95)

- > Réalisation de 38 logements dont 6 maisons et 32 collectifs
- > Commercialisation en PSLA
- > Livraison 2028



147
Total Ile-de-France

Construire, adapter et soutenir les parcours résidentiels au cœur des territoires



- L'activité de Location-Accession
- La production neuve
- Les projets emblématiques de l'année

L'activité de Location-Accession

Notre coopérative intervient dans le Grand Est et en Ile-de-France, où nous proposons des opérations de constructions neuves à prix maîtrisés permettant à des ménages de devenir propriétaire tout en bénéficiant de la sécurisation de leur achat via notamment le dispositif du PSLA (prêt social location accession).

Le dispositif du PSLA

Le PSLA est un dispositif d'accession à la propriété en 2 phases : la location puis l'acquisition.

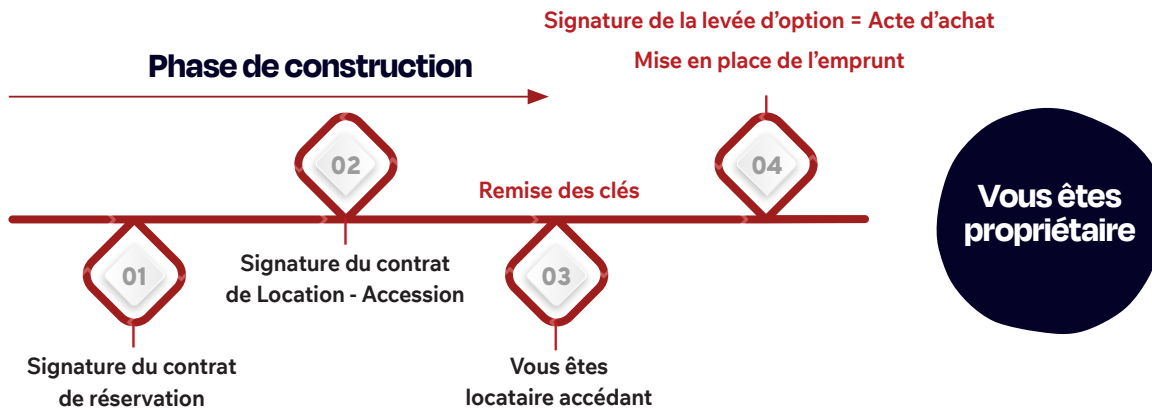
Il a pour objectif de permettre à des ménages bénéficiant de ressources modestes de devenir propriétaires en leur donnant la possibilité d'acquérir un logement après l'avoir testé.

Comment fonctionne le PSLA

PHASE 1 : La phase locative permet au ménage d'occuper le logement en s'acquittant d'une redevance. Elle est composée d'une indemnité d'occupation (part locative) dont le montant est plafonné et d'une épargne (part acquisitive) qui sera le cas échéant déduite du prix de vente.

PHASE 2 : La phase acquisitive intervient à l'issue de la première phase (minimum 6 mois). Lorsque l'accédant le souhaite, il peut alors lever son option d'achat et devenir propriétaire.

Les étapes de la Location - Accession



Témoignages de nos coopérateurs



Le dispositif PSLA est très sécurisant pour de futurs acquéreurs comme nous, car il nous permet de confirmer notre choix en habitant déjà les lieux.

M et Mme K.
Uckange Clos de l'horloge



La location-accession m'a permis d'envisager la propriété de manière progressive et sécurisée. C'était rassurant pour moi de pouvoir devenir propriétaire tout en passant par une phase locative pour confirmer mon choix. Ce dispositif rend l'accession plus accessible et plus sereine, surtout lorsque l'on achète seule pour la première fois.

Mme C.
Nancy Résidence Clématis

82 %
de nos programmes
sont commercialisés
via le dispositif du PSLA

Les principaux avantages du PSLA

- > un prix de vente encadré
- > des avantages fiscaux pour les accédants : TVA à taux réduit, exonération de taxes foncières pendant 15 ans, frais de notaire réduits
- > une accession sécurisée avec garantie de rachat et de relogement, et une assurance revente
- > pas d'appel de fonds avant d'entrer dans le logement

La production neuve : opérations livrées en 2025

Notre coopérative poursuit son engagement en faveur de l'accès social à la propriété en livrant chaque année de nouveaux programmes immobiliers.

En 2025, Batigère Maison Familiale a livré 3 nouveaux programmes.



12 maisons
à Habsheim (68)

6 maisons
à Nomeny (54)

7 maisons
à Uckange (57)

Ces opérations, toutes commercialisées en PSLA, ont permis à plusieurs ménages de devenir propriétaires dans des conditions sécurisées et adaptées à leur budget. Ces réalisations témoignent de notre volonté d'accompagner durablement les parcours résidentiels et d'offrir des logements neufs, responsables et accessibles à tous.

Retour en images et témoignages des nouveaux coopérateurs



VEFA

HABSHEIM (68)

Une opération commercialisée en PSLA.

- > **12** maisons réparties en **6 T4** d'environ **86 m²** et **6 T5** d'environ **101 m²** sur **2** niveaux et disposant chacune d'un emplacement de stationnement, d'un box et d'un jardin
- > Chaudière individuelle gaz pour le chauffage et la production d'ECS
- > **Label** : RT2012-20%
- > **Livraison le 27 février 2025**





MOD

NOMENY (54)

- > 6 maisons individuelles de type **T4** d'une surface d'environ **80 m²**
- > Chaque maison dispose de trois chambres, d'un jardin privatif et d'un garage
- > Pompe à chaleur AIR/EAU pour le chauffage et la production d'ECS
- > **Label** : RT 2012-20%
- > **Livraison le 27 mai 2025**



En tant que primo-accédant et maman solo sur le projet des maisons en location-accession sur Nomeny, l'équipe de Batigère Maison Familiale a su identifier et comprendre mes besoins mais aussi m'accompagner et me rassurer.

M^{me} B.



MOD

UCKANGE (57)

- > 7 maisons individuelles de type **T4** et **T5** d'une surface d'environ **85 m²** pour les **T4** et **96 m²** pour les **T5**
- > Chaque maison dispose d'un garage, d'un jardin privatif avec terrasse et d'un abri de jardin dans les **T5**
- > Chaudière individuelle gaz pour le chauffage et la production d'ECS
- > **Label** : RT2012-10%
- > **Livraison le 19 novembre 2025**



Ce qui nous a le plus marqué, c'est la fluidité entre le projet sur papier et la réalité de notre maison. On se sent déjà chez nous et nous sommes ravis de l'expérience jusqu'ici.

Met M^{me} K.



Les projets emblématiques

Zoom sur l'Opération Résidence Jules Verne à Montreuil

Le contexte et localisation

En partenariat avec la société **Batigère Habitats Solidaires**, propriétaire d'une résidence sur la partie ouest de la parcelle où se situe le projet, avec l'appui de l'**Établissement Public Foncier d'Ile-de-France**, de la **Ville de Montreuil**, et de la **Coopérative Foncière Francilienne**, l'Office Foncier Solidaire propriétaire du terrain, **Batigère Maison Familiale** a lancé son premier programme en Bail Réel Solidaire.

Situé dans le département de **Seine-Saint-Denis (93)**, le terrain est localisé sur la commune de **Montreuil**, en 1^{re} couronne à l'est de Paris.

Le projet

Réalisation en maîtrise d'ouvrage directe de **27** logements et d'un local d'activité, sur **2** bâtiments collectifs ainsi que **8** places de stationnement en sous-sol du bâtiment 1 dont 1 PMR.

Une attention particulière est portée à la conception des logements afin de veiller à développer un habitat agréable à vivre et fonctionnel :

- tous les logements disposent d'un espace extérieur (jardin, terrasse, loggia, balcon...),
- les logements sont traversants ou bi-orientés.

Il s'agit d'un programme qui s'inscrit pleinement dans notre mission de proposer une accession sociale durable et accessible.

La conception est portée par **Architectes Singuliers** et la réalisation par la société **Les Maçons Parisiens**.

Gestion

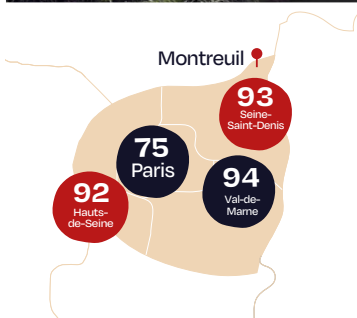
« Nous avons confié la gestion de ce projet à Batigère Développement Immobilier.

Le suivi opérationnel est assuré par Méloody KESSAVANE.



Il s'agit de mon premier projet en BRS. La différence avec une opération en logements locatifs sociaux réside dans le fait que nous ne livrons pas des logements à un gestionnaire, mais à des propriétaires particuliers. Nous devons intégrer les attentes de futurs acquéreurs, souvent dans le cadre de leur premier achat.

L'une des contraintes majeures de l'opération concerne la configuration du terrain. Il existe sur la parcelle du projet une rampe donnant accès à deux autres parcelles. Cette rampe servira à la fois d'accès au parking du nouveau bâtiment et aux deux parcelles existantes.



Performance



Le Label NF Habitat HQE garantit un haut niveau de qualité globale du logement, en intégrant des critères exigeants de confort, de sécurité, de performance énergétique et de respect de l'environnement. Il certifie également que le projet est conçu et réalisé selon des pratiques durables, favorisant le bien-être des occupants tout en limitant son impact écologique.

Le Label Biodiversity, est un outil d'évaluation et de valorisation de la prise en compte de la biodiversité. L'objectif est de promouvoir des constructions plus écologiques et respectant la faune et la flore. Sur le programme de Montreuil, il est notamment prévu la création d'hôtels à insectes et de nichoirs.



Méloody KESSAVANE
Chargée de projets
chez Batigère Développement Immobilier

Le mode de commercialisation

Les **27** logements sont commercialisés via le dispositif du **Bail Réel Solidaire (BRS)**. Il s'agit d'un dispositif d'accès sociale à la propriété qui dissocie le **foncier** du **bâti**, le terrain restant la propriété d'un **Organisme Foncier Solidaire (OFS)**.

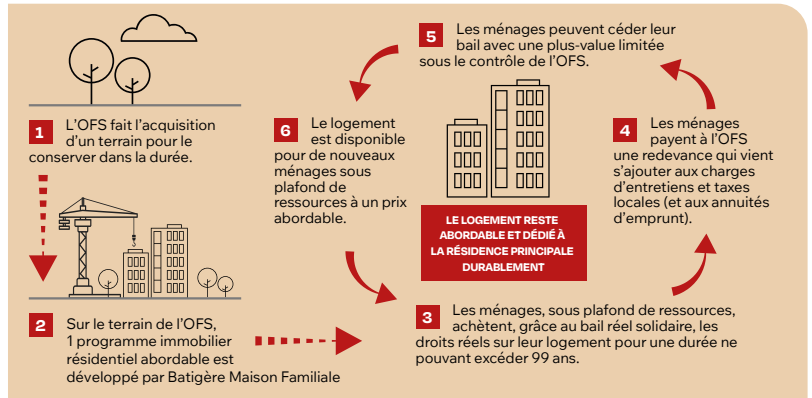
L'acquéreur achète uniquement le logement et verse une **redevance modeste** pour l'occupation du terrain.

En contrepartie, le logement est soumis à des **plafonds de ressources et de prix**, y compris lors de la revente, garantissant un effet anti-spéculatif afin de maintenir son caractère abordable dans le temps.

Le BRS permet ainsi de **réduire fortement le prix d'achat** tout en sécurisant l'usage du logement sur une très longue durée.

L'acquéreur bénéficie également de la TVA à taux réduit, de frais de notaire réduits et de la possibilité du financement par le PTZ.

Le BRS, comment ça marche ?



Commercialisation

La commercialisation est assurée par **Quadral Transactions**, spécialiste de l'accès sociale à la propriété.



En tant que commercialisatrice, avoir un programme comme celui de Montreuil est un vrai atout.

En effet, cette ville en plein essor attire beaucoup, mais peu de personnes peuvent finalement y accéder en raison des prix de l'immobilier qui ne cessent de grimper.

Le BRS est donc LA solution que je peux apporter aujourd'hui aux acquéreurs, un bon compromis pour accéder à la propriété à prix abordable.

Je suis donc ravie de pouvoir accompagner mes clients dans leur projet de vie, devenir propriétaires, et leur permettre de se loger près de Paris tout en respectant leur budget.



Lola BURATTI
Chargée de commercialisation
chez Quadral Transactions



[Le dispositif du BRS représente pour moi] une acquisition avec peu de risques qui me permet de me loger près de la capitale et ainsi accéder à la propriété.

M^{me} B. - Coopératrice de Montreuil

Gestion comptable d'une opération en BRS



L'opération de Montreuil est ma première opération en BRS.

Sur le plan comptable, j'ai pu constater que la gestion de ce type d'opération s'apparente globalement à celle d'une vente en l'état futur d'achèvement (VEFA). Les appels de fonds sont en effet réalisés et facturés aux clients au fur et à mesure de l'avancement des travaux. En revanche, ce fonctionnement diffère de celui du PSLA, dans lequel une redevance est facturée durant la phase locative, avant que la vente n'intervienne en une seule fois à l'issue de cette période.



Céline RICARD
Responsable comptabilité
pour Batigère Maison Familiale

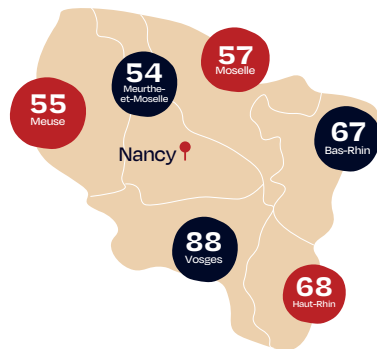
Les projets emblématiques

Requalification du Site de Villemain-Maringer-Fournier à Nancy Résidence Les Lilas et Résidence Clématis

Le contexte et localisation

Batigère Habitat, en partenariat avec les villes de **Nancy**, de **Vandœuvre-lès-Nancy**, de **la Métropole du Grand Nancy**, ainsi que de **la Solorem**, a lancé une vaste opération d'aménagement, sur le site des anciens hôpitaux Villemain-Maringer-Fournier.

Cette opération emblématique de requalification urbaine sur près de 5 hectares vise à redonner vie à une friche hospitalière en créant un quartier résidentiel attractif, de près de **700** logements mêlant accession libre, logements sociaux, résidence intergénérationnelle et accession sociale à la propriété portée par **Batigère Maison Familiale**.



Gestion

Nous avons confié la gestion du suivi opérationnel de ces projets immobiliers à **Batigère Développement Immobilier**.



Depuis le 1^{er} janvier 2026, j'ai rejoint l'équipe de Batigère Maison Familiale, marquant une évolution dans mon parcours professionnel. Je suis ainsi passée d'un rôle en conduite d'opérations chez Batigère Développement Immobilier, notamment sur le projet de la résidence Les Lilas, à celui de pilotage du pôle Développement immobilier au sein de Batigère Maison Familiale. Dans le cadre de ces nouvelles fonctions, je veille à concilier les exigences et spécificités de l'accession sociale avec les attentes concrètes des futurs acquéreurs dans l'ensemble des projets immobiliers.

Laurence ARMAND
Responsable de coordination des projets immobiliers
chez Batigère Maison Familiale



Le fait de participer à la transformation d'un lieu chargé d'histoire en un quartier de vie moderne et dynamique donne du sens à mon projet. Je trouve cela valorisant de contribuer à la reconversion d'un espace emblématique et de participer à son renouveau.

L'emplacement a été un critère déterminant pour moi, mais aussi la qualité de la conception du logement. Les espaces sont bien pensés, lumineux et fonctionnels. J'ai également été sensible à l'accompagnement proposé tout au long du parcours d'accession, ainsi qu'aux valeurs du projet, tournées vers la mixité et la revalorisation d'un site existant.

M^{me} C.

Témoignage d'un acquéreur du projet de Nancy Résidence Clématis

Les projets

Batigère Maison Familiale est présent sur ce site avec 2 programmes :

- > **12** logements en Maîtrise d'Ouvrage Directe (MOD) commercialisés en PSLA sur la parcelle D5
- > **15** logements acquis en VEFA au promoteur ICADE et vendus en PSLA sur la parcelle D7



PROJET DE L'ÎLOT D5 : RÉSIDENCE LES LILAS

MOD

Réalisation de **12** logements commercialisés en PSLA et **13** emplacements de stationnement extérieurs.

Le projet se décompose comme suit :

- > **6 T2** de **48,70 m²** en moyenne
- > **3 T3** de **65,10 m²** en moyenne
- > **3 T4** de **83,60 m²** en moyenne

Ainsi que **13** emplacements de stationnement extérieurs.

- > Chauffage assuré par des radiateurs numériques électriques
- > **Label** : Bâtiment Biosourcé
- > **Réglementation** : RE2020, E+C- niveau E3/C1
- > **Livraison en 2028**



PROJET DE L'ÎLOT D7 : RÉSIDENCE CLÉMATIS

VEFA

D'une surface foncière est de **2 646 m²**, l'îlot D7 se trouve sur les deux communes de Nancy et Vandœuvre-lès-Nancy.

Acquis en VEFA auprès du promoteur ICADE, réalisation de **15** logements commercialisés en PSLA :

- > **8 T2** de **52,20 m²** en moyenne
- > **7 T3** de **67,40 m²** en moyenne

Ainsi que **16** emplacements de stationnement souterrains.

- > **Réglementation Thermique** : RT2012
- > **Livraison en 2026**



Relier, agir, renforcer les dynamiques territoriales



- Les partenaires financiers
- Les événements commerciaux

Les partenaires financiers

Nos partenariats avec les établissements bancaires sont des leviers stratégiques pour notre coopérative.

Dans le cadre d'opérations réalisées en Bail Réel Solidaire (BRS) ou en Prêt Social Location-Accession (PSLA), le financement constitue un maillon important de la réussite des projets.

C'est dans ce contexte que lors du Congrès HLM de septembre 2025, nous avons signé 2 emprunts pour le financement de deux de nos opérations en Ile-de-France.

Avec **Arkea Banque** pour notre opération de **27 logements à Montreuil (93)**.
Batigère Maison Familiale par cette signature a concrétisé sa première opération en BRS en Ile-de-France en partenariat avec l'OFS **La Coop Foncière**.



Avec la **Caisse d'Epargne Ile-de-France** pour notre opération de **38 logements à Jouy-Le-Moutier (95)**.



Avec ces projets, la coopérative poursuit son action en faveur de l'accèsion à la propriété pour les ménages franciliens.



Nos partenariats bancaires jouent un rôle déterminant dans la sécurisation et la soutenabilité financière de nos opérations. Les financements mobilisés sont essentiels pour concrétiser nos projets.

La signature de ces deux emprunts illustre la confiance de nos partenaires et renforce notre capacité à déployer des opérations ambitieuses et responsables.

Mathieu RIGAUX
Responsable Administratif et Financier
pour Batigère Maison Familiale



Retour en images sur nos événements commerciaux

Offre parrainage - 22/04/2025

Le principe du parrainage est très simple : nos coopérateurs nous apportent leur soutien en partageant avec leur entourage leurs expériences et leur satisfaction dans la concrétisation de leur projet d'achat avec **Batigère Maison Familiale**. Ils parrainent leurs proches, leurs collègues ou leurs amis en les aidant à passer du projet à la concrétisation !

En 2025, une dizaine de ménages ont pu bénéficier de notre offre de parrainage.

Le 22 avril 2025, nous avons organisé une remise de chèques cadeaux de parrainage en présence d'une partie des administrateurs et des collaborateurs de **Batigère Maison Familiale** ainsi que des parrains et des filleuls. De quoi satisfaire leurs envies de bricolage, d'ameublement et de décoration.



Inauguration de notre programme de Pouilly - 14/05/2025

Inauguration du programme Le Clos Chèvre Haie, en présence notamment de M^{me} Maryline Webert, Maire de Pouilly, François Grosdidier, Président de Eurométropole de Metz et de Cécile Roussel, Présidente de Batigère Maison Familiale.



Réunion d'information à Jouy-le-Moutier - 05/05/2025

Réunion d'information pour le lancement de notre programme neuf de 38 logements commercialisés via le dispositif du PSLA sur la commune de Jouy-le-Moutier (95). Nous avons été à la rencontre des habitants de la commune afin de leur présenter le projet, les spécificités du dispositif d'achat en Location-Accession et répondre à leurs interrogations.



Salon de l'accès au logement à Tomblaine - 07/06/2026

Nous avons participé au salon de l'accès au logement organisé par la Ville de Tomblaine (54). Nous avons échangé avec les ménages souhaitant devenir propriétaires en leur présentant notre programme de Tomblaine et en leur expliquant le dispositif du PSLA.



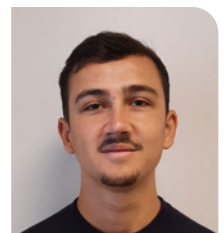
Journée Portes Ouvertes à Uckange - 03 et 04/10/2025

Nous avons organisé une Journée Portes Ouvertes sur notre programme de 7 maisons à Uckange (57). L'occasion pour nos équipes en charge de la commercialisation d'accueillir les prospects, d'échanger sur le projet et de leur faire visiter les logements.



Cet événement a été particulier pour moi car c'était mon premier événement depuis mon arrivée dans la société, mi-septembre 2025. Une belle occasion de découvrir les futurs acquéreurs et de participer activement à la promotion d'un programme.

Antoine DESPREZ
Apprenti chargé de commercialisation
chez Batigère Maison Familiale



Engager, mobiliser et valoriser les équipes



- L'organisation des équipes
- Le développement des compétences
- Une initiative marquante

Organisation des équipes

Notre coopérative HLM repose sur une équipe resserrée de professionnels engagés, aux expertises complémentaires. Répartis entre le Grand Est et l'Île-de-France, nous intervenons sur plusieurs territoires avec une forte proximité locale.

Cette organisation nous permet d'être agiles, réactifs et à l'écoute des besoins des habitants et des partenaires.

La Direction



Cécile ROUSSEL
Présidente

Kadidia DRAMÉ
Directrice Générale

Pôle commercialisation



Sylvie TURON
Chargée
de commercialisation

Antoine DESPREZ
Apprenti chargé
de commercialisation

Anissa CHILLAOUI
Responsable Accession

Pôle Développement immobilier



Silan ISIK
Chargée de livraison

Laurence ARMAND
Responsable coordination
des Projets Immobiliers

Fonctions supports : Pôle compta-finance



Céline RICARD
Responsable
comptabilité générale

Mathieu RIGAUD
Responsable Administratif
et Financier



Cette organisation multi-sites est très enrichissante, car elle me permet de comprendre et d'accompagner des territoires aux dynamiques différentes. Cette mobilité demande de l'agilité, de la rigueur et une grande capacité d'adaptation. Au final, cette diversité de lieux et de rencontres nourrit mon quotidien professionnel.

Anissa CHILLAOUI
Responsable Accession
chez Batigère Maison Familiale



Le développement des compétences : retour sur le parcours de Silan ISIK

Notre société étant confirmée dans la démarche Quali'coop, depuis 2024, et dans le but de participer à l'intégration professionnelle des étudiants des écoles situées sur les territoires où nous sommes implantés, nous avons maintenu notre engagement : **être un acteur local à l'impact social, économique et citoyen positif** par l'accueil d'au moins un stagiaire/alternant par an.

Dans ce cadre, nous avons permis à notre alternante Silan Isik d'obtenir son master en Management et Développement de Patrimoine Immobilier, mais aussi de décrocher un emploi au sein de notre société.



L'interview



Silan ISIK
Chargée de livraison
chez Batigère Maison Familiale



En 2023, lors de ton arrivée, tu espérais acquérir des bases solides pour le début de ta carrière : qu'en est-il aujourd'hui ?

À ce stade de mon parcours, je peux affirmer que cette attente a été pleinement satisfaite.

L'alternance m'a permis de développer des qualités professionnelles indispensables telles que l'organisation, la rigueur, la gestion des priorités et l'autonomie. Aujourd'hui, je me sens pleinement opérationnelle dans mes fonctions et suffisamment confiante pour assumer les responsabilités qui me sont confiées, ce qui me permet de me projeter sereinement dans la suite de mon parcours professionnel au sein de Batigère Maison Familiale.

Avec le recul, entre une formation classique et une formation en alternance, quel serait ton choix ?

L'alternance correspond davantage à ma manière d'apprendre et à mes objectifs professionnels, car elle permet de donner immédiatement du sens aux enseignements théoriques en les confrontant à des situations concrètes en entreprise.

Elle constitue également un atout majeur en matière d'insertion professionnelle, puisque l'expérience acquise facilite l'accès à l'emploi, comme en témoigne mon embauche en CDD à l'issue de mon alternance.

En conclusion : l'alternance a représenté pour moi un véritable levier de professionnalisation. Elle m'a permis de construire des bases solides, de confirmer mon projet professionnel et de m'inscrire durablement dans une dynamique d'évolution au sein de Batigère Maison Familiale.



En maintenant son engagement d'accueillir au minimum un alternant par an, Batigère Maison Familiale réaffirme sa volonté de soutenir durablement l'insertion professionnelle des jeunes par la voie de l'alternance.

Quels parcours pour ces jeunes talents ? En 2025, à l'issue de ses deux années d'alternance, Silan ISIK a ainsi été recrutée en CDD au sein de Batigère Maison Familiale en qualité de chargée de livraison.

Batigère Maison Familiale offre également à certains alternants la possibilité de poursuivre leur parcours professionnel au sein des sociétés du Groupe. Ce fut notamment le cas pour Rémi BEUGUEHO, notre dernier alternant, qui a rejoint en septembre dernier AMLI en tant qu'Attaché de Direction.

Convaincue des bénéfices de l'alternance pour l'ensemble des parties prenantes, Batigère Maison Familiale a choisi de renouveler ce dispositif.



Joséphine PITRUZZELLA
Responsable des parcours professionnels
pour Batigère Maison Familiale

Une initiative marquante : sensibilisation aux dispositifs d'accès à la propriété



Dans le cadre de notre engagement dans la démarche Quali'coop, nous avons poursuivi, en 2025, le déploiement de nos actions internes et notamment notre objectif d'**acculturation des collaborateurs** du Groupe Batigère aux enjeux et aux mécanismes de l'accès social à la propriété.

Tout au long de l'année, nous sommes ainsi allés à la rencontre de nos collègues afin de mieux faire connaître notre coopérative, ses missions et son positionnement au sein du Groupe. Ces temps d'échanges ont permis de présenter les dispositifs d'accès dans le neuf, notamment le Bail Réel Solidaire (BRS) et le Prêt Social Location-Accession (PSLA), ainsi que nos programmes actuellement en commercialisation.

Nous avons notamment rencontré les collaborateurs des sociétés du site du Wallace Garden à Levallois-Perret, ainsi que ceux de l'ensemble des Directions Territoriales de Batigère Habitat en Meurthe-et-Moselle (54) et en Moselle (57) où se situent nos programmes.



> Agence Nancy à Nancy 28/10/2025



> Wallace Garden à Levallois-Perret 03/07/2025



> Direction Territoriale Grand Nancy Est à Essey-lès-Nancy 16/09/2025



La présentation a été pour moi une véritable découverte : non seulement j'ai pu rencontrer une équipe jeune et dynamique, mais j'ai enfin compris le rôle essentiel de Batigère Maison familiale au sein du Groupe ainsi que les spécificités qui la distinguent des autres entités.

J'ai été tellement convaincue que j'ai encouragé mon fils aîné à se renseigner sur l'opération de Jouy-le-Moutier !

Karima RAHHAL
Assistante de Direction
chez Batigère Développement Immobilier



Cette rencontre (...) fluidifie la communication entre les sociétés et peut générer des opportunités. En effet, un client Batigère Habitat qui dépasserait les plafonds HLM peut naturellement être réorienté vers Batigère Maison Familiale. C'était déjà le cas hier mais encore plus aujourd'hui, avec une meilleure connaissance du dispositif.

En conclusion, cette rencontre nous a permis de combiner nos forces, améliorer notre collaboration, et développer de nouvelles opportunités.

Muriel SIMEON
Directrice Territoriale chez Batigère Habitat
Direction Territoriale Grand Nancy Est



Créer, impulser et faire vivre des initiatives solidaires



- Une mobilisation collective, fidèle à notre culture coopérative

Une mobilisation collective, fidèle à notre culture coopérative : Retour sur notre collecte de jouets de fin d'année

En fin d'année, dans la continuité de notre démarche **Quali'coop**, nous avons organisé avec l'aide du service communication et les moyens généraux de **Batigère GIE**, une collecte de jouets au bénéfice d'enfants accueillis dans des hébergements gérés par **l'Association AMLI** en Moselle (57).

Cette collecte s'est clôturée par un goûter gourmand, l'occasion de remercier tous les donateurs et de remettre officiellement l'ensemble des dons aux représentants d'**AMLI**.



Grâce à la mobilisation et la générosité de nos coopérateurs, de nos collaborateurs ainsi que ceux de **Batigère GIE**, c'est plus d'une centaine de jouets, de livres et de jeux de société qui a été réunie et qui a fait le bonheur d'enfants.

Les jouets ont été répartis entre trois sites : le CHU Les Lys à Metz, le CHU de Sarreguemines et le SAS Ukraine à Saint-Avoid.

Cette initiative portée au cœur de notre groupe, illustre pleinement les valeurs qui nous rassemblent : **solidarité, engagement et soutien**.



Cette collecte illustre parfaitement l'engagement solidaire de notre coopérative et la force de la mobilisation collective, et j'ai été particulièrement fière d'y contribuer. Le goûter de clôture a été un moment chaleureux, révélateur du sens et de l'impact humain de nos actions communes.

Sylvie TURON
Chargée de commercialisation
chez Batigère Maison Familiale



On ne réalise pas toujours l'impact qu'un geste simple peut avoir, mais pour certaines familles, cela peut représenter un véritable moment de réconfort : voir leurs enfants sourire grâce à une petite attention. Cette collecte au profit d'AMLI rappelle que, dans notre groupe, les valeurs que nous prônons ont un sens réel et se traduisent par des actions concrètes.



Rémi BEUGUEHO
Attaché de Direction
chez AMLI



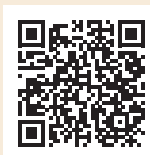


2 rue Voltaire
92300 LEVALLOIS-PERRET

6 avenue André Malraux
57 000 METZ



Batigere
maison familiale



À consulter en version digitale