

VILOGIA PREMIUM SCP D'HLM A
CAPITAL VARIABLE

Villeneuve d'Ascq (NORD)



RAPPORT DE CONTRÔLE 2018

N° 2018-053

RAPPORT DE CONTRÔLE 2018

N° 2018-053

VILOGIA PREMIUM SCP D'HLM A CAPITAL VARIABLE

Villeneuve d'Ascq (NORD)

Document confidentiel

FICHE RECAPITULATIVE DU RAPPORT N° 2018-053 VILOGIA PREMIUM SCP D'HLM A CAPITAL VARIABLE – (NORD)

Fiche récapitulative

N° SIREN : 885480988

Raison sociale : VILOGIA PREMIUM S.A. COOPERATIVE DE PRODUCTION D'HLM A CAPITAL VARIABLE

Président du conseil d'administration : M. Henri DELIGNÉ

Directeur général : M. Alain KELLER

Adresse : 197 rue du Huit Mai 1945 - 59650 VILLENEUVE D'ASCQ

Actionnaire principal : VILOGIA SOCIETE ANONYME D'HLM

Nombre de salariés

Au 31.12.2015 : 0

Au 31.12.2017 : 55

Activité

Chiffre d'affaires 2017 : 5 456 000 euros

Nombre de logements locatifs en propriété : 0

Nombre de résidences sociales en propriété : 0

Nombre de logements neufs livrés (2013 à 2018 inclus) :

- En VEFA (Vente en l'Etat Futur d'Achèvement) : 130
- En PSLA (Prêts Social Locatif Accession) : 7

Vente de lots libres (2014-2017) : 28

Activité de syndic (2018) : 11 000 lots principaux dans 200 copropriétés.

Activité de vente dans l'ancien (moyenne 2013-2018) : 250

Activité de vente dans le neuf (pour compte propre et autres bailleurs) : 100 à 200 par an.

POINTS FORTS :

- ▶ Périmètre avec des activités complémentaires : vente, accession sociale et gestion de copropriétés
- ▶ Sécurité apportée par l'appartenance à un groupe solide financièrement
- ▶ Acquéreurs occupants dans le neuf globalement modestes

POINTS FAIBLES :

- ▶ Suivi d'activité non fiable
- ▶ Proportion de vente dans le neuf au profit d'investisseurs peu compatible avec le service d'intérêt économique général
- ▶ Prix de vente élevés
- ▶ Délais de levée d'option en PSLA trop courts par rapport au concept de la location-accession

IRRÉGULARITÉS :

- ▶ Absence de souscription de part sociale pour les coopérateurs
- ▶ Non-respect des règles de mise en concurrence pour un marché de maîtrise d'œuvre

Précédent rapport de contrôle : n° 2012-043 de novembre 2013
Contrôle effectué du 19 novembre 2018 au 02 avril 2019
RAPPORT DE CONTRÔLE: septembre 2020

RAPPORT DE CONTRÔLE N° 2018-053

VILOGIA PREMIUM SCP D'HLM A CAPITAL VARIABLE – NORD

Synthèse	5
1. Préambule	6
2. Présentation générale de la société.....	7
2.1 Organisation générale et périmètres d'activité.....	7
2.2 Gouvernance et management	9
2.2.1 Évaluation de la gouvernance.....	9
2.2.2 Évaluation de l'organisation et du management	10
2.2.3 Commande publique.....	11
3. Activité de la coopérative	13
3.1 Accession sociale à la propriété dans le neuf.....	13
3.1.1 Volume d'activité.....	13
3.1.2 Conditions de vente et respect du cadre réglementaire.....	13
3.1.3 Démarche commerciale et qualité de service.....	16
3.1.4 Exercice de la fonction maîtrise d'ouvrage.....	16
3.2 Vente de logements anciens	16
3.3 Activité de syndic	17
3.4 Autres activités	19
4. Tenue de la comptabilité et analyse financière.....	20
4.1 Tenue de la comptabilité	20
4.2 Analyse de la profitabilité	20
4.2.1 Chiffre d'affaires et formation du résultat.....	20
4.2.2 Gestion de copropriétés.....	23
4.2.3 Commercialisation de logements neufs et anciens.....	23
4.2.4 Autres prestations de services	24
4.2.5 Accession à la propriété	24
4.2.6 Analyse des coûts de gestion.....	25
4.3 Structure financière	26
4.4 Analyse prévisionnelle.....	28
5. Annexes.....	30
5.1 Informations générales, capital et répartition de l'actionnariat de la société.....	30
5.2 Sigles utilisés.....	31

SYNTHESE

VILOGIA PREMIUM SCP D'HLM A CAPITAL VARIABLE a pour principal actionnaire VILOGIA SOCIETE ANONYME D'HLM.

Peu active jusqu'en 2015, Vilogia Premium a vu son positionnement au sein du groupe Vilogia fortement évoluer en 2016. Il a été décidé d'en faire le principal opérateur en charge de l'accèsion sociale à la propriété et des activités associées. D'abord limitée à la région Hauts-de-France, sa compétence territoriale a été étendue à l'Ile-de-France par arrêté du 4 décembre 2017. Jusqu'alors dépourvue de personnel, elle a repris dès 2016 une quarantaine de collaborateurs en charge de ces activités, auparavant salariés de Vilogia SA.

Pour pouvoir intervenir en dehors de ces deux régions sur les mêmes zones de développement que la SA Vilogia, ont été créées par arrêté du 29 mars 2019 trois nouvelles SCIC Vilogia Premium dans les régions Auvergne-Rhône-Alpes, Aquitaine et Pays de la Loire.

Son champ d'intervention couvre désormais trois métiers complémentaires :

- La réalisation d'opérations d'accèsion sociale à la propriété en maîtrise d'ouvrage directe ou par l'intermédiaire de sociétés civiles de construction vente (SCCV) constituées avec la SA d'HLM Vilogia ;
- La commercialisation d'une part de logements neufs pour son compte et pour celui de Vilogia SA et des SCCV, et d'autre part de logements anciens de Vilogia SA ;
- La gestion de l'ensemble des copropriétés du groupe Vilogia (activité de syndic).

Ces évolutions ont profondément modifié son modèle économique, dans lequel la production de logements neufs joue un rôle essentiel. Les activités de vente de logements anciens et de syndic sont centrales dans le projet d'entreprise et mobilisent un nombre important de collaborateurs. Mais leur contribution aux résultats financiers de la société a vocation à rester modeste par rapport à celle du développement et des ventes de logements neufs. Or, compte tenu du délai de réalisation d'une opération de construction, les objectifs ambitieux de développement de Vilogia Premium (600 réservations annuelles à terme) ne se sont pas pour le moment traduits dans ses résultats. Déficitaire en 2017 et 2018, un retour à l'équilibre est prévu en 2019. Le risque financier demeure limité, notamment en raison de la localisation attractive des programmes en zone tendue et de l'absence de difficultés de commercialisation.

Vilogia Premium doit toutefois améliorer ses pratiques pour atteindre ses objectifs en termes de délais, de volumes de production ainsi que sur la satisfaction des accédants. Elle doit également améliorer les outils de pilotage de son activité, en particulier en matière de développement et de renseignement des états réglementaires comptables et financiers. Enfin, la SCP doit recentrer sa production sur des ménages modestes qui cherchent à devenir propriétaire, en diminuant la part trop importante des investisseurs et en optimisant le coût des logements proposés.

Le directeur général par intérim



Akim TAÏROU

1. PREAMBULE

L'ANCOLS exerce le contrôle de VILOGIA PREMIUM S.A. COOPERATIVE DE PRODUCTION D'HLM A CAPITAL VARIABLE en application de l'article L. 342-2 du code de la construction et de l'habitation : « l'agence a pour missions : 1° de contrôler de manière individuelle et thématique : le respect, par les organismes (...) des dispositions législatives et réglementaires qui leur sont applicables ; l'emploi conforme à leur objet des subventions, prêts ou avantages consentis par l'Etat ou par ses établissements publics et par les collectivités territoriales ou leurs établissements publics ; 2° d'évaluer (...) l'efficacité avec laquelle les organismes s'acquittent de la mission d'intérêt général qui leur est confiée au titre de l'article L. 411-2 (...), la gouvernance, l'efficience de la gestion, l'organisation territoriale et l'ensemble de l'activité consacrée à la mission de construction et de gestion du logement social (...). »

L'ANCOLS rappelle par ailleurs qu'en application des dispositions des articles L. 342-12 et L. 342-14 du CCH, l'ensemble des faits qui constituent :

- des manquements aux dispositions législatives et réglementaires qui sont applicables à l'organisme,
- des irrégularités dans l'emploi des fonds de la participation à l'effort de construction ou des subventions, prêts ou avantages consentis par l'État ou par ses établissements publics et par les collectivités territoriales ou leurs établissements publics,
- une faute grave de gestion,
- une carence dans la réalisation de l'objet social ou un non-respect des conditions d'agréments

et qui sont éventuellement relevés dans le présent rapport de contrôle sont passibles de sanctions. Le cas échéant, les sanctions sont prises par le ministre chargé du logement, sur proposition du conseil d'administration de l'ANCOLS, après examen du rapport par son comité du contrôle et des suites et après que l'organisme a été mis en demeure de procéder à la rectification des irrégularités relevées ou mis en mesure de présenter ses observations sur les irrégularités identifiées et les propositions de sanctions envisagées.

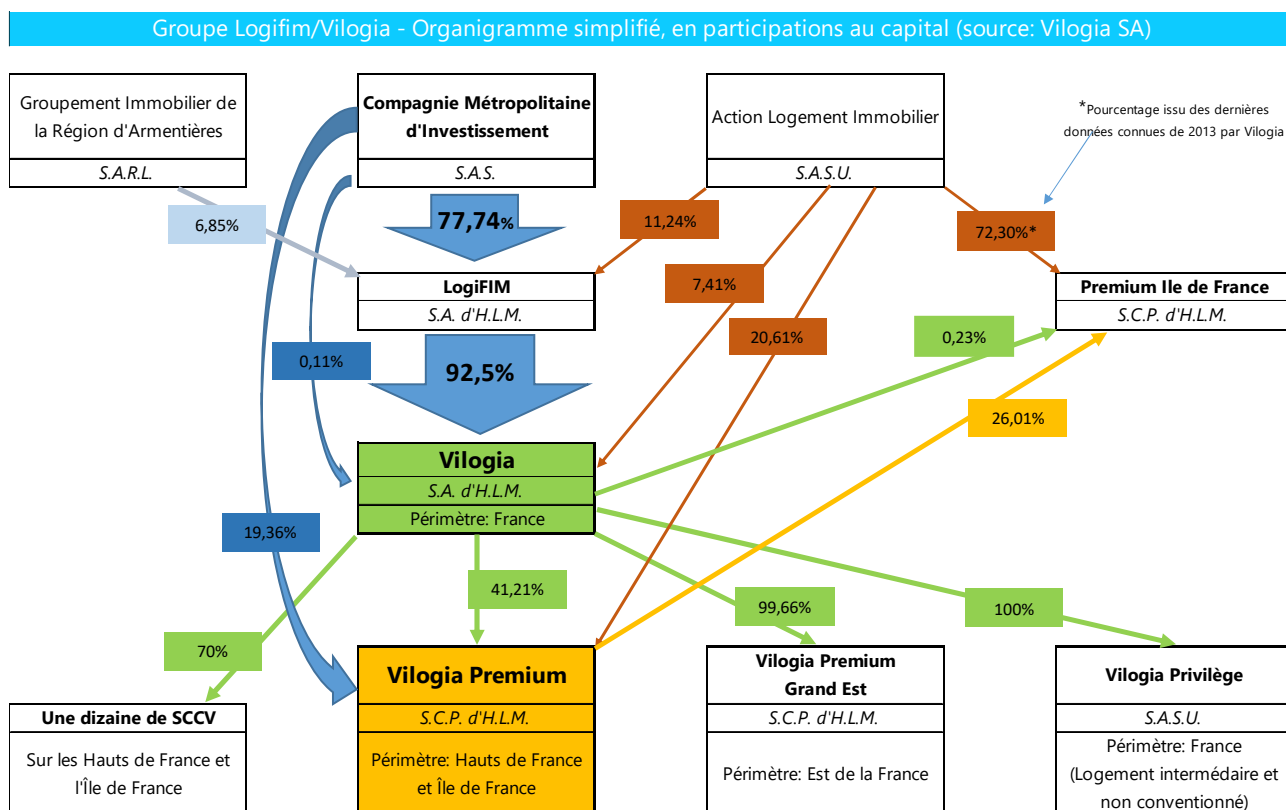
Le précédent contrôle effectué par la mission interministérielle d'inspection du logement social (MILOS) en 2012 avait relevé une structure financière confortable et une production modeste, spécialisée dans l'accession en VEFA dirigée vers des accédants aux ressources intermédiaires ou des investisseurs. Les problèmes relevés quant à l'organisation générale du groupe Vilogia et au manque d'autonomie de la SCP ont disparu avec la dissolution, en 2014, de l'Association de gestion qui regroupait l'ensemble des moyens du groupe.

Le présent contrôle est exercé concomitamment avec celui de VILOGIA SOCIETE ANONYME D'HLM (rapport de contrôle n° 2018-052).

2. PRESENTATION GENERALE DE LA SOCIETE

2.1 ORGANISATION GENERALE ET PERIMETRES D'ACTIVITE

Vilogia Premium fait partie du groupe Vilogia, qui en est l'actionnaire principal avec près de 41 % des actions.



Sur la période de contrôle, soit depuis 2013, l'organisation, l'activité et les périmètres d'intervention de la SCP ont fortement évolué.

Jusque 2015 inclus, l'activité de Vilogia Premium portait sur les départements du Nord et du Pas-de-Calais et sur les 3 domaines suivants :

- la production et la vente de logements neufs en accession sociale à la propriété en VEFA, avec une vingtaine de logements livrés par an en moyenne ;
- la production et la vente de lots libres ;
- une activité de syndic, principalement sur des copropriétés issues de ses propres ventes.

Elle ne disposait d'aucun personnel. Elle avait recours à Vilogia SA pour assurer l'ensemble de ses missions.

Vilogia SA produisait également des logements neufs en accession sociale, soit en VEFA, soit en location-accession (PSLA : Prêt Social Location Accession), sur les départements du Nord et du Pas-de-Calais et sur la région Nantaise. Cette production était de l'ordre de 150 logements par an en moyenne. Vilogia SA avait

également une importante activité de syndic, essentiellement sur les copropriétés issues de ses ventes de patrimoine ou de ses ventes en neuf.

En 2016, le projet d'entreprise du groupe a visé à créer un opérateur chargé de la production de logements en accession sociale, mais aussi des prestations associées que sont la vente de logements neufs et anciens ainsi que la gestion de copropriétés. Il s'agit de former un ensemble cohérent intervenant non seulement pour les autres sociétés du groupe Vilogia mais aussi pour d'autres bailleurs.

Vilogia SA a ainsi transféré à Vilogia Premium la gestion de l'ensemble de ses copropriétés, ainsi que la totalité de la commercialisation¹ du patrimoine neuf et ancien du groupe sur les Hauts de France. Une quarantaine de personnes ont été transférées de Vilogia SA à Vilogia Premium début 2016.

La stratégie actuelle du groupe est qu'à terme, la totalité de l'accession sociale au niveau national ne soit plus réalisée par Vilogia SA, sauf cas particulier. Elle sera portée par Vilogia Premium, Vilogia Premium Grand Est, ou des nouvelles SCIC. L'objectif est d'atteindre un volume de 1 000 réservations annuelles à l'échelle nationale, dont 600 en Ile de France et les Hauts de France. Cette production sera réalisée sous maîtrise d'ouvrage de Vilogia Premium pour les PSLA et par l'intermédiaire de sociétés civiles de construction vente (SCCV) pour les autres produits (VEFA, lots libres). Ces SCCV n'ont aucun moyen humain et s'appuient sur les équipes de maîtrise d'ouvrage et de commercialisation de Vilogia Premium.

Depuis 2016, 13 SCCV ont été mises en place. Elles sont détenues à 70% par Vilogia SA et à 30% par Vilogia Premium. Ce montage financier permet le portage des opérations via des avances de trésorerie de Vilogia SA aux SCCV. Chacune des 2 sociétés bénéficie en retour des marges issues des ventes au prorata de sa participation.

Vilogia Premium a compétence sur la région des Hauts de France, et, depuis fin 2017, sur celle d'Ile de France². A l'instar de Vilogia SA, Vilogia Premium souhaitait reprendre les activités d'accession sociale, de vente, et de syndic sur l'ensemble de la France. L'article R422-8-1 du CCH ne prévoit la possibilité d'extension de compétence qu'aux régions limitrophes à celle d'implantation du siège social de la SCP. Aussi, des SCIC ont-elles été créées en mars 2019 sur les régions Pays de la Loire, Nouvelle-Aquitaine et Auvergne-Rhône-Alpes.

Les évolutions de Vilogia Premium se sont traduites par une forte croissance du chiffre d'affaires, passant de 3,8 millions d'euros par an en moyenne entre 2013 et 2015 à 7,8 millions d'euros par an en moyenne en 2016 et 2017.

¹ Par cession du fonds de commerce décidée par Vilogia SA en décembre 2015

² « Premium Ile de France » est une SCP du groupe Action Logement, sans lien autre que capitalistique avec le groupe Vilogia. L'activité de cette SCP est quasi-inexistante et déficitaire depuis plusieurs années.

Début 2019, les principales missions assurées entre les différentes entités du groupe réalisant de l'accession sont synthétisées dans le tableau ci-après. Elles font l'objet de conventions bilatérales et sont analysées au §4.2- Analyse de la rentabilité.

De	Pour	Vilogia Premium	Vilogia SA	SCCV	Vilogia Premium Grand Est
Vilogia Premium			Vente en neuf et ancien de Vilogia SA (sur Nord et Ile de France)	Maîtrise d'ouvrage Vente du neuf (sur Nord et Ile de France)	Commercialisation du neuf de VP Grand Est
Vilogia SA		Fonctions support (en partie) (1)		Foncier	Fonctions support (1) Gestion locative et patrimoniale
SCCV		aucune	aucune		aucune
Vilogia Premium Grand Est		aucune	aucune	aucune	

(1) Fonctions support = juridique, contrôle de gestion, plan d'affaires, commercialisation, achats, ressources humaines (partiellement), logistique, informatique.

Vilogia Premium vise à développer, pour le compte d'autres organismes HLM notamment, son activité dans les domaines de la gestion de copropriétés et de la vente. Cela se concrétise pour l'instant par quelques opérations très ponctuelles dans le Nord et en Ile-de-France.

2.2 GOUVERNANCE ET MANAGEMENT

2.2.1 Évaluation de la gouvernance

Au 31.12.2017, le capital variable de la société est réparti en 4 846 actions d'une valeur nominale de 16 euros, entre 676 actionnaires. Le sociétariat de la SCP est organisé en trois collèges :

- le collège A qui est composé des salariés, des personnes physiques bénéficiaires des services de la coopérative et des accédants auprès des sociétés civiles constituées par la coopérative,
- le collège B qui regroupe les autres partenaires présents au capital,
- le collège C composé de personnes morales au statut HLM ou coopératif.

Actionnariat au 31 décembre 2017

Collèges		Nombre d'associés	Parts sociales	% Droits de vote
Collège A - Salariés et usagers (636 coopérateurs, 8 SCCC* et 0 salarié)		644	645	51 %
Collège B - Autres	Action Logement Immobilier	1	999	12 %
	Compagnie Métropolitaine d'Investissement	1	938	11 %
	Autres	29	267	3 %
	Sous-total	31	2 204	26 %
Collège C - Coopératives et sociétés d'HLM				
	Vilogia SA HLM	1	1 997	23 %
Total		676	4 846	100 %

Sources : **Vilogia Premium**

*SCCC: Société Civile Coopérative de Construction

La SCP ne fait plus souscrire de parts sociales aux accédants/coopérateurs depuis plusieurs années.

Cette souscription est obligatoire conformément à la loi du 10 septembre 1947 portant statut de la coopération. Le nombre de coopérateurs dans le collège A apparaît toutefois important, et un toilettage a été engagé par la SCP. La société prend acte de cette observation et indique qu'une procédure va être développée pour répondre à cette obligation spécifique aux sociétés coopératives.

L'assemblée générale statue chaque année notamment sur les comptes de l'exercice écoulé, entend les rapports annuels de gestion et du Commissaire aux comptes (CAC) et décide de l'affectation des résultats. Comme généralement constaté dans les coopératives HLM, aucun ou très peu de coopérateurs (collège A) participent aux assemblées générales.

Le conseil d'administration (CA) comprend 9 membres, dont les trois personnes morales que sont Vilogia SA, la Compagnie Métropolitaine d'Investissement, et Action Logement. Trois administrateurs sont communs avec Vilogia SA. Aucune femme n'est administratrice³. Le CA se réunit en moyenne quatre fois par an. Le taux d'assiduité des administrateurs est satisfaisant. Chaque séance prévoit à l'ordre du jour notamment un point sur les programmes en cours (opérations livrées, en cours de chantier et en études) en précisant l'avancement de leur commercialisation.

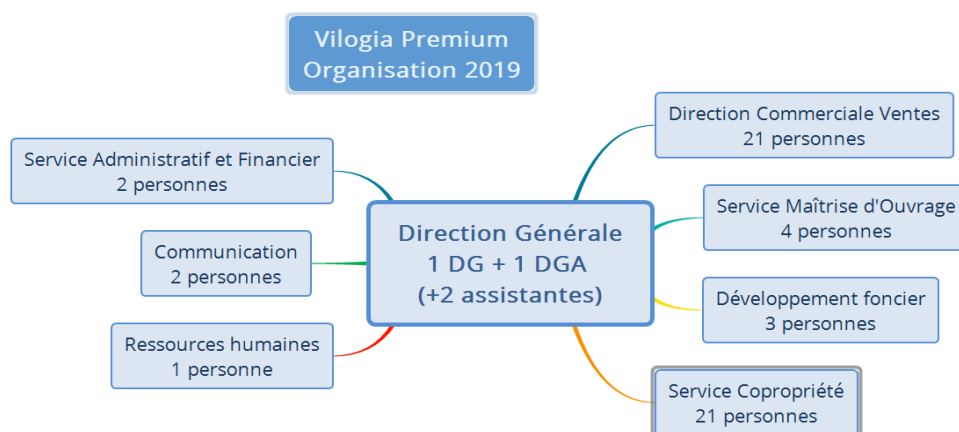
Depuis le 04 juin 2015, le CA est présidé par M. Henri DELIGNÉ, qui a succédé à _____, en fonction depuis le 12 juin 2012.

Jusqu'en décembre 2019, Vilogia Premium avait pour directeur général (DG) M. Alain KELLER, depuis le 07 décembre 2017. Il avait déjà exercé cette fonction de juin 2015 à mars 2017. Son mandat de DG de Vilogia Premium était exercé à titre gratuit et il disposait d'un contrat de travail pour la fonction de directeur du développement de Vilogia Premium, depuis le 1^{er} novembre 2017.

M. Alain KELLER a démissionné de ses fonctions en décembre 2019 et a été remplacé depuis par M. Philippe REMIGNON.

2.2.2 Évaluation de l'organisation et du management

L'organisation est structurée autour des 3 métiers de la SCP : les ventes, l'activité de syndic, et la maîtrise d'ouvrage.



³ Vilogia Premium, du fait de son nombre de salariés (<500) et de son chiffre d'affaires (< 50 millions d'euros), n'est cependant pas concernée par la loi dite « Copé-Zimmermann » de 2011 relative à la représentation équilibrée des femmes et des hommes au sein des conseils d'administration et de surveillance et à l'égalité professionnelle

Le nombre de salariés de la SCP est passé de 0 jusque 2015, à 49 fin 2016, et 58 personnes début 2019 (dont 2 personnes à Paris). La plupart des salariés ont été transférés en 2016 de Vilogia SA à Vilogia Premium, avec les missions et volumes d'activité qu'ils assuraient auparavant au sein de Vilogia SA pour le compte des 2 sociétés (cf. § 3- Activité de la coopérative). Ainsi,

- La direction commerciale ventes assure actuellement un volume de ventes de l'ordre de 300 logements dans l'ancien (pour Vilogia SA) et de 100 à 200 ventes dans le neuf (pour Vilogia SA, Vilogia Premium et les SCCV) ;
- Le service copropriété gère près de 200 copropriétés et 11 000 lots principaux.

Le service maîtrise d'ouvrage devrait être prochainement renforcé (+2 personnes), ce qui apparaît indispensable compte tenu du plan de charge actuel et prévisionnel.

Vilogia SA assure la plupart des fonctions support de Vilogia Premium. La SCP a pour ambition de les assurer par elle-même à terme et commence à recruter sur ces missions. En 2017, le montant refacturé par Vilogia SA à Vilogia Premium au titre de ces fonctions support s'élevait à 256 000 euros.

Les données de gestion, et notamment les états réglementaires HLM, manquent de qualité et sont très insuffisamment fiabilisées.

Il n'a pas été aisé d'appréhender précisément l'activité de la SCP sur la période 2013-2018, les données fournies par la société étant très variables d'un document à l'autre, avec parfois des incohérences voire des erreurs. Les états réglementaires HLM manquent de fiabilité, mais tendent toutefois à être renseignés de manière plus rigoureuse. La SCP commence à mettre en place des outils de pilotage permettant de suivre l'avancement de ses propres opérations, et de les distinguer clairement de celles de Vilogia SA ou des SCCV. Dans un contexte d'une stratégie très forte de développement, et afin de conforter le pilotage de la société et l'information de son CA, un effort de fiabilisation des bases de données est impératif.

Vilogia Premium précise être encore en phase de déploiement de ses outils de gestion. Pendant cette période de transition, elle s'appuie encore partiellement sur les équipes de Vilogia SA, ce qui peut expliquer que quelques états réglementaires n'aient pas été complétés avec toute la précision nécessaire. La mise en place d'outils de gestion spécifiques à la coopérative sera achevée à la fin de l'exercice 2020. Un directeur administratif et financier a ainsi été recruté pour piloter cette démarche et encadrer l'ensemble des services supports.

2.2.3 Commande publique

Vilogia Premium a recours à Vilogia SA pour mener ses mises en concurrence. Des groupements de commande sont parfois organisés avec Vilogia SA, notamment pour les opérations de construction neuve communes aux deux sociétés.

Vilogia Premium dispose d'une commission d'appel d'offres (CAO), dotée d'un règlement intérieur. Ses attributions et son fonctionnement sont conformes à la réglementation. Vilogia Premium ne dispose pas de règlement intérieur des achats. Même si cela n'est pas une obligation réglementaire, ce document est un outil très courant dans les organismes HLM permettant d'harmoniser et de sécuriser les procédures. Seuls quelques tableaux sommaires sur les seuils des procédures et les modalités de publicité sont annexés au règlement interne de la CAO. En procédure adaptée, ce règlement interne prévoit que la CAO soit saisie au-delà de certains seuils, mais aucun seuil n'est explicité. Dans les faits, c'est un seuil à 90000 euros qui semble être retenu.

De même que chez Vilogia SA, les procédures existantes sont très générales. Il n'existe pas de procédures sur des sujets très spécifiques utilisées à Vilogia Premium comme la détection des offres anormalement basses, la négociation, la conception réalisation, ... En revanche, Vilogia Premium utilise les documents types développés par Vilogia SA : cahier des clauses, rapports d'analyse des offres, procès-verbaux de CAO, etc.

Un marché de maîtrise d'œuvre a été attribué sans mise en concurrence. Il s'agit du marché de maîtrise d'œuvre de l'opération « Le Clos Matisse » à Villeneuve d'Ascq (SCCV Bouderiez), d'un montant de 260 000 euros HT, passé en 2016. Une procédure formalisée était nécessaire.

Hormis pour ce marché, l'examen par sondage d'autres marchés n'a pas mis en avant de manquement au respect des principes fondamentaux de liberté d'accès à la commande publique, d'égalité de traitement des candidats et de transparence des procédures.

Vilogia Premium précise que les améliorations apportées aux procédures de publicité, de mise en concurrence et d'attribution de marchés de Vilogia SA doivent faire l'objet d'une évaluation, sous forme d'audit interne courant 2020. A l'issue de cette évaluation, elles seront déployées pour la coopérative.

3. ACTIVITE DE LA COOPERATIVE

Rappel : compte tenu du manque de fiabilité dans les données fournies, les chiffres ci-après sont des évaluations réalisées par l'ANCOLS sur la base des données fournies par Vilogia Premium.

3.1 ACCESSION SOCIALE A LA PROPRIETE DANS LE NEUF

3.1.1 Volume d'activité

Entre 2013 et 2018, 9 opérations ont été livrées pour un total de 137 logements, exclusivement sur le Nord.

Production de logements par Vilogia Premium entre 2013 et 2018 (livraisons)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Total
Nombre de logements livrés en VEFA	34	21	23	20	0	32	130
Nombre de logements livrés en PSLA	0	0	0	0	0	7	7
Total	34	21	23	20	0	49	137

Source : Données Vilogia Premium – Direction Maîtrise d'Ouvrage, Direction commerciale - Traitement ANCOLS

Avec une moyenne de 23 logements livrés par an, Vilogia Premium est à environ la moitié de son engagement de 42 logements livrés pris en 2011 dans sa convention d'utilité sociale (CUS). L'année 2018 marque toutefois une montée en puissance des livraisons, mais après une année 2017 blanche. A l'échelle du groupe Vilogia, dans la même CUS, l'objectif était de 1 200 logements neufs en accession de 2012 à 2017, soit 200 par an. Le taux effectif de réalisation pour le groupe est autour de 80%.

Les opérations en cours d'études ou de travaux, validées par le comité d'engagement de la société, devraient aboutir aux volumes de livraisons suivants :

Prévisions de livraison de logements à partir de 2019 (en nombre de logements)

	2019	2020	2021	2022	2023	Total
Vilogia Premium	35	59	198	12	36	340
SCCV	55	82	161	43	N.C.	341
Total	90	141	359	55	36	681

Source : Données Vilogia Premium – Traitement ANCOLS

Les prévisions de production augmentent de manière substantielle. Les données pour 2022 et 2023 sont peu représentatives, car elles ne comptabilisent pour l'instant que les projets validés à début 2019. D'autres opérations sont initiées, sans décision d'engagement, pour environ 500 logements, majoritairement sur le département du Nord.

Début 2019, aucune des 13 SCCV -créées à partir de 2016- n'a livré de logements. En Ile-de-France, 3 SCCV ont été créées, mais les opérations de 2 d'entre elles (Romainville et Tremblay en France) devraient être finalement reprises par Vilogia SA.

3.1.2 Conditions de vente et respect du cadre réglementaire

3.1.2.1 Rappel du cadre réglementaire

Pour bénéficier de l'exonération de l'impôt sur les sociétés (IS), les ventes réalisées doivent relever du service d'intérêt général (SIG) accession. Rentrent dans le cadre du SIG, les ventes à des acquéreurs occupants

disposant de ressources inférieures aux plafonds PLI⁴ accession (plafonds locatifs majorés de 11 %) et dont au moins 75 % ont des ressources inférieures aux plafonds PLS⁵ accession (plafonds locatifs majorés de 11 %).

Les ventes à des ménages occupants ne remplissant pas ces conditions de ressources ne rentrent pas dans le cadre du SIG.

Les ventes à investisseurs sont autorisées par l'article R. 443-34 du CCH dans les zones caractérisées par un déséquilibre important entre l'offre et la demande de logements au titre des dispositifs de défiscalisation dits « Pinel/Duflot/Scellier ». Elles ne relèvent toutefois pas du SIG.

Les prix de vente des logements neufs doivent être inférieurs aux plafonds fixés par l'article R. 443-34 du CCH (prix moyen par opération en VEFA, et prix par logement en PSLA).

3.1.2.2 *Respect des plafonds de ressources des acquéreurs*

L'activité de la coopérative qui ne relève pas du service d'intérêt général est trop importante.

Sur les 152 ventes de logements neufs réalisées entre 2013 et 2018 (145 VEFA et 7 PSLA), 40 % (60 VEFA) l'ont été au profit d'investisseurs⁶, alors que la vocation prioritaire des organismes HLM est de loger des ménages disposant de ressources modestes (article L. 411 du CCH), ce qui doit les inciter à limiter au minimum leur activité sortant du service d'intérêt général (SIG). En réponse à cette remarque, le conseil d'administration a délibéré en 2019 pour limiter la part des ventes à investisseurs dans chaque programme commercialisé. Le pourcentage maximal ainsi fixé n'a toutefois pas été communiqué à l'Agence.

Concernant les acquéreurs-occupants en VEFA, entre 2015 et 2017, leurs ressources sont en revanche plutôt modestes. Aucun ménage n'a des ressources dépassant les plafonds PLI-accession, et plus de 75 % de ces ressources sont inférieures aux plafonds PLS-accession. L'ensemble des ventes opérées à des acquéreurs-occupants est donc bien, quant à lui, dans le SIG.

Ventes en VEFA – 2015 à 2017 : répartition des ressources des acquéreurs-occupants

Plafonds de ressources	<PLUS	<PAS	<PLS acc.	< PLI acc.	>PLI acc.
Pourcentage d'acquéreurs-occupants	50%	77%	97%	100%	0%

Source : données Vilogia Premium sur les ventes, avec traitement ANCOLS

Le contrôle effectué sur la base des fichiers fournis par Vilogia Premium et de dossiers de vente n'a pas révélé de dépassement des plafonds de ressources en PSLA.

3.1.2.3 *Contrôle des prix de vente*

Il n'a pas été détecté de dépassement des prix plafond de vente au m².

Le tableau ci-après synthétise l'analyse des prix des ventes en VEFA entre 2013 et 2017. Les prix moyens de Vilogia Premium sont sensiblement plus élevés que ceux constatés par la Fédération Nationale des Coopératives HLM - FNSCHLM au niveau national (source : Document « Coop en Action » FNSCHLM – Septembre 2018).

⁴ Prêt locatif intermédiaire

⁵ Prêt locatif social

⁶ Source : Données Vilogia Premium sur les ventes réalisées entre 2013 et 2017

Ventes en VEFA entre 2013 et 2017 : Prix de vente

Zones (Art. R304-1 du CCH)		A		B1		B2	
Prix		VP	France	VP	France	VP	France
Prix de vente TTC au logement	Minimum	148 000€		139 000€		195 345€	
	Moyen	190 527€	196 032€	235 991€	182 938€	217 491€	188 936€
	Maximum	293 294€		336 117€		241 224€	
Prix de vente HT au m ² de surface habitable	Minimum	2 459€		1 852€		2 011€	
	Moyen	2 622€	2 336€	2 310€	1 984€	2 205€	2 170€
	Maximum	2 835€		2 906€		2 513€	

Source : données Vilogia Premium – Pour les références France : Document « Coop en Action » FNSCHLM – Septembre 2018

Ces niveaux de prix relativement élevés trouvent notamment leur origine dans le coût du foncier et dans des marges élevées de l'ordre de 23 % en moyenne. La part du foncier, de 20 à 25 % sur les opérations livrées en 2013/2014, est désormais de 15 %, correspondant à ce que constatent en moyenne la FNSCHLM ou la Société de Garantie de l'Accession HLM⁷.

Les 7 ventes PSLA (en zones B1 ou B2) ont été réalisées à un coût moyen de près de 200 000 euros TTC, soit près de 20 % au-dessus des prix constatés par la FNSCHLM. Pour les opérations en cours ou projetées, une marge minimale de l'ordre de 7 % est visée dans l'hypothèse d'une levée d'option effectuée 12 mois après l'entrée dans les lieux.

Les coûts internes de maîtrise d'ouvrage et ceux de commercialisation sont respectivement et forfaitairement de 3,3 % et 4 %, ce qui n'appelle pas d'observation particulière.

3.1.2.4 Sécurisation du parcours résidentiel

Tous les accédants de la coopérative -en PSLA et en VEFA- bénéficient de 2 dispositifs de sécurisation lors de la survenance d'un accident de la vie : chômage, décès, séparation, etc.

- Une garantie de rachat pendant 15 ans ;
- Une garantie de relogement dans le patrimoine du groupe Vilogia pendant 15 ans ;

L'assurance en cas de perte financière lors de revente n'est en revanche plus proposée depuis 2016, alors qu'elle constitue l'un des mécanismes de sécurisation dans le cadre du protocole entre la FNSCHLM et l'Etat du 28 mars 2002.

Ces garanties n'ont pas eu l'occasion d'être activées, sauf dans quelques rares situations.

Le délai imposé aux accédants en PSLA pour la levée d'option est trop court pour respecter l'esprit de la location-accession sociale pour les plus modestes.

Vilogia Premium a pour objectif de limiter à 12 mois le délai entre l'entrée dans les lieux et la levée d'option. La réglementation n'impose aucun délai, mais dans l'esprit de l'accession sociale, et comme le font d'autres organismes HLM, un délai plus long permet aux ménages modestes d'organiser leur budget sur le moyen

⁷ La Société de garantie de l'accession des organismes d'Hlm (SGAHLM) est un organisme qui délivre une garantie d'activité aux organismes d'Hlm exerçant une activité d'accession sociale à la propriété. Il s'agit d'une obligation légale qui s'impose à tout organisme d'Hlm depuis la loi SRU de décembre 2000.

terme et de bénéficier d'un coût d'acquisition qui leur conviendrait mieux, même si cela est moins confortable pour la coopérative dans sa gestion quotidienne, dans l'atteinte de ses objectifs annuels de ventes et dans ses marges bénéficiaires.

En revanche, Vilogia Premium prévoit des parts acquises⁸ proches de 40 % de la redevance totale.

Vilogia Premium indique qu'elle a, avant tout, pour objectif de rassembler les conditions pour que le futur accédant soit en capacité de lever l'option dans un délai raisonnable sans engendrer de désordre financier pour lui. C'est la raison pour laquelle il lui est demandé de fournir un effort significatif sur le montant de sa part acquise, de façon à l'accoutumer à un certain niveau d'épargne et mieux le préparer à son futur statut de propriétaire. Elle précise qu'elle ne peut imposer de délai de levée d'option aux futurs accédants, qui restent seuls décisionnaires en la matière. Elle ajoute que l'option n'est fréquemment levée que la troisième année, comme le montre le délai moyen de levée d'option, qui est supérieur à 18 mois.

3.1.3 Démarche commerciale et qualité de service

Une équipe de 5 commerciaux, dédiés à la vente en neuf (dont un sur Paris), accompagne les futurs acquéreurs dans leurs démarches administratives et la recherche et la mise en place des financements. A partir du démarrage de chantier et jusqu'après la livraison (levée de réserves, garantie de parfait achèvement, garantie décennale), une technicienne du service maîtrise d'ouvrage prend le relais pour les aspects techniques du logement.

Le groupe Vilogia fait réaliser 2 baromètres annuels de satisfaction auprès de ses acquéreurs de logements neufs : le premier après la signature chez le notaire, le second après la livraison du logement. Le second montre une dégradation importante de la satisfaction clients en 2018, en particulier sur les délais de livraison, la relation pendant le chantier et la qualité du logement et des parties communes. En revanche, le traitement des réserves après livraison évolue favorablement. Un plan d'action a été mis en place pour remédier aux points faibles détectés.

3.1.4 Exercice de la fonction maîtrise d'ouvrage

Début 2019, le service maîtrise d'ouvrage est composé de 4 personnes. Son nécessaire renforcement est en cours pour faire face au plan de charge important actuel et à venir.

La prospection foncière est réalisée par 3 personnes, dont une en Ile-de-France. Elle s'appuie sur les opportunités apportées par Vilogia SA, mais cherche également du foncier en propre.

Les opérations sont montées de manière collégiale entre la maîtrise d'ouvrage, les développeurs fonciers et la direction commerciale. Elles sont validées par un comité d'engagement qui, en pratique, est commun avec celui de Vilogia SA. La validation intervient très en amont au stade de la faisabilité. Une marge nette minimale de 7 %, sauf exception, est exigée. Les ordres de service des travaux sont lancés quand au moins 30 % des logements font l'objet de contrats de réservation.

3.2 VENTE DE LOGEMENTS ANCIENS

Vilogia Premium réalise la commercialisation des logements anciens de Vilogia SA. C'est Vilogia SA qui détermine les programmes à vendre, les barèmes de prix, et confie ensuite à la SCP deux types de mission :

⁸ La part acquise est une épargne que verse le ménage chaque mois et qui viendra en déduction

- le montage des dossiers de vente : obtention des autorisations, diagnostics, montage des copropriétés, etc.
- la commercialisation jusqu'à la signature de l'acte de vente.

L'activité de montage est rémunérée annuellement à hauteur des frais directs de fonctionnement et de masse salariale refacturés à l'euro. 4 personnes sont affectées à cette activité.

Les ventes sont rémunérées à 4,5 % du prix de vente HT. Cinq vendeurs sont affectés exclusivement à la commercialisation dans l'ancien. Le prix de vente moyen est de 88 000 euros au logement.

Ventes de logements anciens

	2013	2014	2015	2016	2017
Objectifs de vente (fixés par Vilogia SA)	350	350	350	280	280
Nombre de logements vendus	254	211	248	252	270

Source : Données fournies par le Groupe Vilogia

Les ventes sont surtout réalisées au profit de particuliers extérieurs au parc social, pour deux-tiers des ventes environ.

L'examen par sondage de dossiers de vente n'a pas révélé de manquement dans l'application de la réglementation.

3.3 ACTIVITE DE SYNDIC

Vilogia Premium exerce ses missions conformément aux principaux textes relatifs à l'activité de syndic, et notamment la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis, la loi du 2 janvier 1970 (dite loi Hoguet) et son décret d'application du 20 juillet 1972. Elle est titulaire d'une carte professionnelle renouvelée le 8 mars 2019 par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lille, permettant d'exercer également sur l'Île-de-France. Elle est également immatriculée au registre du commerce et des sociétés auprès du tribunal de commerce de Lille.

Vilogia Premium exerce l'activité de syndic dans les mêmes conditions que des sociétés commerciales, avec quelques obligations et restrictions, très limitées, liées au statut de SCP (article L. 422-3 du CCH). La principale concerne une limite de 30 % du chiffre d'affaires global de l'activité de syndic pour des copropriétés hors secteur social. Cette limite est respectée jusqu'à présent.

Vilogia Premium assure la fonction de syndic pour près de 200 copropriétés. Celles-ci ont un statut soit de syndicat de copropriétaires pour près des trois quarts d'entre elle, soit d'associations syndicales libres (ASL)⁹ pour le quart restant. Ces 200 copropriétés représentent près de 11 000 lots principaux (dont environ 3 800 maisons et 6 600 appartements). Au niveau national, près de 2 000 copropriétés ont une coopérative HLM comme syndic. Seules 2 coopératives, sur les 28 exerçant l'activité de syndic, gèrent plus de 10 000 lots de copropriétés.

Vilogia SA a transféré l'intégralité de son activité de syndic à Vilogia Premium au 01^{er} décembre 2016. Vilogia Premium exerçait toutefois déjà cette activité, essentiellement dans les copropriétés issues de ventes de

⁹ De manière générale, les copropriétés concernent des immeubles collectifs, alors que les associations syndicales libres concernent des groupes de maisons individuelles afin de gérer les parties communes : espaces verts, voiries, réseaux divers, ... et autres équipements communs.

logements neufs ou d'achats en VEFA. Le nombre de copropriétés et de lots principaux gérés a évolué depuis 2013 tel qu'indiqué dans le tableau suivant ci-après. L'année 2016 est une année de transition, afin que les assemblées générales des copropriétés puissent se prononcer sur le changement de syndic.

Activité de syndic de copropriété : évolution du nombre de lots gérés

	2013	2014	2015	2016	2017
Nombre de copropriétés gérées	*39	*39	*39	47	185
Nombre de lots principaux	*2 021	*1 860	*2 046	3 995	11 168

Source : Etats réglementaires et *procès-verbaux du conseil d'administration (ER non renseignés)

A quelques exceptions près, Vilogia Premium est syndic dans la totalité des copropriétés issues des ventes de Vilogia SA. Vilogia SA est encore propriétaire de près de 50% des logements. La société cherche à diversifier sa clientèle, notamment auprès d'autres bailleurs sociaux, en Hauts-de-France et en Ile-de-France. Dans l'étude prévisionnelle, le chiffre d'affaires, de 1,485 million d'euros en 2017, est prévu de croître à près de 2,7 millions d'euros en 2022.

Vilogia Premium assure l'ensemble de l'activité opérationnelle de syndic avec ses moyens propres. Une vingtaine de personnes y sont affectées.

Depuis 1986, les honoraires de syndic sont libres. L'analyse de quelques mandats n'a pas montré de niveau anormal manifeste dans les tarifications. Le produit par lot géré s'élève à 133 euros en 2017 pour un produit moyen de 150 euros observé dans l'ensemble des coopératives (source : DIS). Cette moyenne regroupe toutefois les lots gérés sous le régime de la copropriété et ceux gérés en association syndicale libre (lotissements en particulier), pour lesquels les prestations sont plus légères et les honoraires plus faibles. En copropriété, la rémunération de Vilogia Premium varie en 2019 entre 160 euros et 200 euros par lot, selon la taille de l'ensemble immobilier géré. Elle est légèrement plus élevée que celle pratiquée par les syndicats privés mais Vilogia Premium revendique un niveau de prestations supérieur limitant le nombre d'interventions hors forfait et donnant lieu à facturation complémentaire.

L'examen de contrats de syndic montre que ceux-ci sont conformes au décret n° 2015-342 du 26 mars 2015 définissant le contrat type de syndic de copropriété.

Contrairement aux obligations réglementaires, toutes les assemblées générales des copropriétés ne se tiennent pas dans les 6 mois à partir du dernier jour de l'exercice comptable précédent, soit avant fin juin, la totalité des exercices comptables se clôturant le 31 décembre chez Vilogia SA. Vilogia Premium met en avant un besoin de réguler son plan de charge tout au long de l'année. La clôture tardive observée dans certaines copropriétés a pour effet de retarder la régularisation des charges réalisées par Vilogia SA auprès de ses locataires.

Une enquête de satisfaction est menée auprès des copropriétaires. La satisfaction globale en 2016 était assez moyenne, avec une note de 10,8/20, ce qui a entraîné la mise en place d'un plan d'actions, portant notamment sur l'information relative aux passages de Vilogia Premium sur site. La satisfaction progresse en 2018 avec une note de 12,9/20.

Les travaux sont commandés par les copropriétés, dans le cadre de mises en concurrence passées soit concomitamment avec celles de Vilogia SA, soit en propre. Les mises en concurrence sont réalisées dans le cadre de la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis (article 21) et ne sont pas soumises à l'ordonnance n° 2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics, les syndicats de copropriétaires ou les ASL n'étant pas des pouvoirs adjudicateurs, quand bien même le bailleur possède une part importante dans la copropriété.

3.4 AUTRES ACTIVITES

Vilogia Premium a également une activité de faible ampleur en matière de lots libres (28 lots vendus entre 2014 et 2017) dégageant près de 43 % de marge nette – source : données Vilogia Premium. Il est prévu la livraison d’une vingtaine de lots sur 2019 et 2020. Cette activité ne constitue pas un axe fort de développement de la société.

4. TENUE DE LA COMPTABILITE ET ANALYSE FINANCIERE

4.1 TENUE DE LA COMPTABILITE

Le contrôle porte sur l'analyse des états financiers de Vilogia Premium pour les exercices 2013 à 2017. Sur l'ensemble de cette période, les comptes ont été certifiés sans réserve par les Commissaires aux comptes (CAC). La tenue de la comptabilité a été, jusqu'à la préparation des comptes 2016 incluse, assurée par Vilogia SA dans le cadre de la convention de mise à disposition de ses services supports. Vilogia Premium s'est, en 2017, dotée d'un service comptabilité. À la suite du départ de son responsable courant 2018, l'établissement des comptes a de nouveau été pris en charge par Vilogia SA dans l'attente du recrutement d'un remplaçant.

L'appréciation de la tenue de la comptabilité de la société a pour objet de s'assurer de la fiabilité des données qui seront mobilisées dans le cadre de l'analyse financière. Les remarques formulées ci-dessous s'inscrivent dans cette perspective. Sont ainsi relevées les corrections à apporter aux états réglementaires afin de rendre compte de façon plus précise et plus complète de l'activité de la société :

- Bien que Vilogia Premium commercialise des terrains dans le cadre de son activité de production de lots libres, les produits correspondants ne sont pas enregistrés dans le compte dédié (compte 7011). Regroupés dans le compte 7012 avec les produits de la vente d'immeubles bâtis, ils ne peuvent pas être identifiés de manière isolée. Ils constituent pourtant une fraction significative des ventes réalisées par la société. Leur montant s'élève à 1,78 millions d'euros pour les exercices 2016 et 2017, soit 21 % des produits enregistrés par Vilogia Premium en matière de vente d'immeubles ;
- Les états de stocks, essentiels pour apprécier le volume de l'activité d'accession de la société, ne sont que partiellement renseignés. L'annexe relative aux opérations réalisées en SCI, auxquelles Vilogia Premium a pourtant recours de façon croissante, n'est pas renseignée.

Vilogia Premium doit structurer et renforcer sa comptabilité analytique.

Cet outil doit lui permettre de mieux mesurer la contribution à son activité des différents métiers qu'elle exerce. Ce développement apparaît d'autant plus opportun que la société a l'ambition de se positionner comme prestataire pour le compte d'opérateurs extérieurs au groupe Vilogia. Dans sa réponse, la société indique que cet objectif est partagé par le conseil d'administration. Le directeur administratif et financier récemment recruté a notamment pour mission de structurer cette comptabilité analytique.

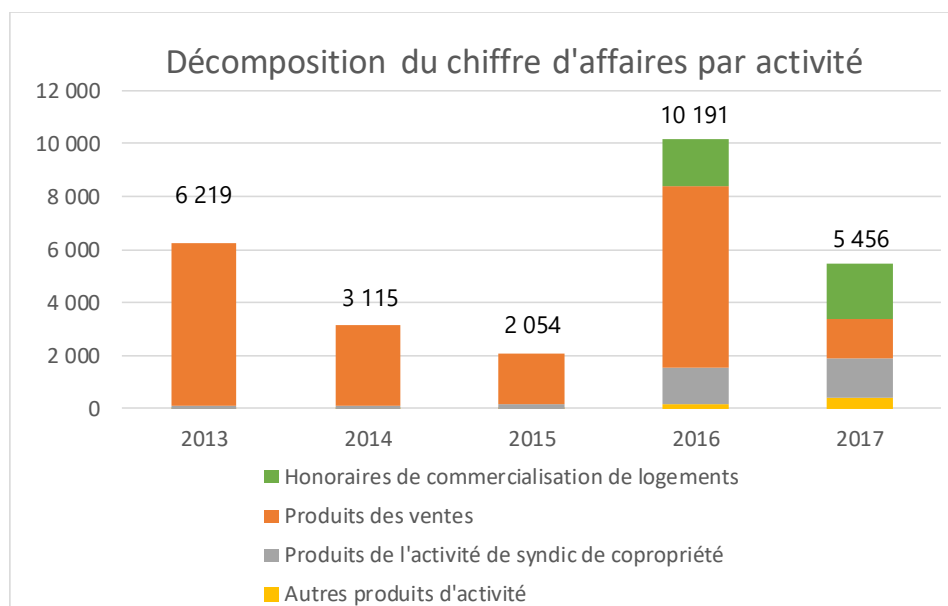
4.2 ANALYSE DE LA PROFITABILITE

La profitabilité représente les marges de manœuvre que la société constitue au cours d'un exercice donné et qu'elle pourra mobiliser pour financer une partie de ses dépenses d'investissement. Elle est principalement constituée de la performance d'exploitation, qui mesure la contribution des activités normales et courantes à la formation de cette trésorerie. Dans le cas de Vilogia Premium, il s'agit des activités d'accession à la propriété, de commercialisation de logements neufs et anciens et de gestion de syndic de copropriété. Cette performance d'exploitation est complétée par les flux financiers et exceptionnels pour constituer la profitabilité.

4.2.1 Chiffre d'affaires et formation du résultat

Comme le montre le graphique ci-dessous, le chiffre d'affaires de Vilogia Premium était jusqu'en 2015 quasi exclusivement constitué du produit des ventes de logements en accession sociale ou de lotissements. Sa composition a fortement évolué à partir de 2016 en raison de la prise en charge des activités de gestion de

copropriétés ainsi que de commercialisation des logements neufs et du patrimoine HLM pour l'ensemble du groupe Vilogia en région Hauts-de-France. Malgré l'extension de son champ d'intervention, le chiffre d'affaires de la société reste soumis à d'importantes variations liées aux cycles de production des logements en accession et à la méthode de comptabilisation des marges retenue par Vilogia Premium. Celles-ci sont constatées à la livraison des opérations et non à leur avancement. La forte augmentation du volume de production engagée en 2017 et accentuée en 2018 à la faveur de l'élargissement de la compétence territoriale de Vilogia Premium, doit se traduire à partir de 2020 par une croissance de ses livraisons et de son chiffre d'affaires, atténuant les variations observées jusqu'à présent.



En raison de l'évolution du périmètre d'activité de Vilogia Premium et des restructurations internes au groupe Vilogia, la structure de son exploitation a considérablement évolué en 2016. L'intégration de l'ensemble des collaborateurs chargés des métiers pris en charge par la société, jusqu'alors salariés de Vilogia SA, s'est traduite par la comptabilisation de charges de personnel. Cette prise d'autonomie a également donné lieu à une forte croissance de ses autres charges de fonctionnement. L'évolution des différentes composantes des coûts de gestion est détaillée au § 4.2.6.

Au total, la rentabilité de la société s'est dégradée. L'excédent brut d'exploitation (EBE) est resté positif en 2016 en raison du volume important de ventes réalisées. En revanche, il est devenu négatif en 2017, les produits d'exploitation étant insuffisants pour couvrir les charges d'exploitation. Les flux financiers et exceptionnels étant marginaux, le flux d'exploitation est déterminant dans la formation du résultat de la société. Ainsi, le résultat 2017 est déficitaire (-530 000 euros), comme celui constaté en 2018.

L'analyse prévisionnelle produite par la société prévoit un retour à l'équilibre en 2019 et une forte progression du résultat à partir de 2020 en raison de l'accélération de la production de logements en accession, qui devrait atteindre son rythme de croisière en 2022.

Soldes intermédiaires de gestion					
Montants en milliers d'euros					
Rubriques	2013	2014	2015	2016	2017
Ventes de terrains lotis	0	0	82	565	1 235
Ventes de logements	6 097	2 985	1 821	6 272	225
- coût de production	4 814	2 447	1 495	5 057	871
= Marge brute sur accession	1 283	538	408	1 779	588
+Autres produits (prestations de service aux SCI)	0	0	0	0	88
+Dividendes des SCI	0	0	0	0	0
+Loyers location accession	0	0	0	0	0
= Marge brute totale sur accession	1 283	538	408	1 779	676
+Marge brute sur locatif	0	0	0	0	0
+Produits de l'activité de syndic de copropriété	121	130	150	1 372	1 485
+Honoraires de commercialisation de logements	0	0	0	1 837	2 098
+Autres produits d'activité	1	1	1	146	324
+Autres productions immobilisées	0	0	0	0	41
= Marge brute totale	1 405	668	559	5 134	4 625
- Charges de personnel	0	0	0	3 095	3 713
- Autres charges de fonctionnement	698	464	476	1 805	1 254
= Excédent Brut d'Exploitation (PCG)	706	204	84	234	-342
+Solde reprises /dotations sur provisions	0	0	-64	10	-100
= Résultat d'exploitation	706	204	19	243	-443
+Résultat financier (hors dividendes SCI)	52	71	51	47	93
+Résultat exceptionnel	3	76	52	-1	-181
= Résultat de l'exercice	761	352	123	289	-530
en % du chiffre d'affaires	12,2%	11,3%	6,0%	2,8%	-9,7%

Source : *Etats réglementaires retraités*

4.2.2 Gestion de copropriétés

La contribution de la gestion de copropriétés au chiffre d'affaires a fortement augmenté à partir de 2016, avec l'intégration des collaborateurs de Vilogia SA. Selon les données issues des budgets réalisés 2016 et 2017, cette activité apparaît déséquilibrée après intégration de la quote-part des charges de structure (services supports, direction) qui ne lui sont pas directement affectées (cf. tableau ci-dessous).

Evolution et décomposition du résultat lié à l'activité de Syndic		
	Montants en milliers d'euros	
	2016	2017
Produits de l'activité de Syndic (A)	1 372	1 485
Charges de personnel affectées à cette activité (B)	1 086	1 189
Autres charges de fonctionnement affectées à cette activité (C)	144	141
Résultat (D) = (A)-(B)-(C)	143	156
Charges de fonctionnement non directement affectées à cette activité (1) (E)	194	371
Résultat après affectation des charges de structure (F) = (E)-(D)	-51	-216
Nombre de lots en gestion	11 112	11 168
Chiffre d'affaires par lot géré (en €)	124	133

Sources : **Etats réglementaires retraités et budgets réalisés et DIS**

(1) Charges indivisibles réparties au prorata de la contribution de l'activité de Syndic au chiffre d'affaires total de la société, soit 13,5% en 2016 et 27,2% en 2017.

Ce déséquilibre résulte en partie des modalités de rémunération fixées dans la convention de mandat de gestion conclue entre Vilogia Premium et Vilogia SA en 2016 et 2017. Elle prévoit en effet que cette rémunération se limite aux coûts directs de fonctionnement supportés par Vilogia Premium pour l'exercice de cette activité. Cette convention n'a pas été reconduite en 2018. Bien que propriétaire en février 2019 de 47 % des lots gérés par Vilogia Premium, ses charges de copropriété sont en effet appelées par le syndicat de copropriétaires dont Vilogia Premium assure la représentation, de la même manière que pour les autres copropriétaires. Elles n'ont pas à faire l'objet d'une convention spécifique.

4.2.3 Commercialisation de logements neufs et anciens

Les produits issus de la commercialisation de patrimoine neuf ou ancien sont comptabilisés sous forme de prestations de services, dans la mesure où ils portent sur des biens dont Vilogia Premium n'est pas propriétaire. Pour la période 2013-2017, ils sont exclusivement issus du patrimoine de Vilogia SA. Cette activité a également vocation à être exercée pour d'autres clients. Dans l'immédiat, il s'agit essentiellement des SCCV constituées avec Vilogia SA pour le compte desquelles Vilogia Premium commercialise dès 2018 des logements neufs. Mais Vilogia Premium souhaite également proposer ses services à d'autres organismes HLM, principalement pour la vente de logements anciens, dans le contexte de développement de cette activité introduit par la loi n° 2018-1021 du 23 novembre 2018 portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique (ELAN).

Inexistants jusqu'en 2015, les produits générés par la commercialisation de logements se sont élevés à 1,8 million d'euros en 2016 puis 2,1 millions d'euros en 2017, soit respectivement 18 % et 38,5 % du chiffre d'affaires annuel.

Les conditions de rémunération de Vilogia Premium par Vilogia SA sont fixées dans une convention triennale. Les honoraires sont fonction du prix de vente des biens cédés (4,5 % pour les logements anciens et 4 % pour les logements neufs depuis 2017). Les prestations de montage d'opération pour les ventes de patrimoine ancien, préalables à la commercialisation des logements, sont en revanche facturées en répercutant les coûts directs de fonctionnement et la masse salariale affectée à cette activité.

Il faut signaler à cet égard que Vilogia Premium ne procède à aucun décompte des temps passés. La société devra s'organiser pour répercuter ses coûts de manière transparente, d'autant plus qu'elle a pour objectif de fournir ce type de prestations à une pluralité de clients.

4.2.4 Autres prestations de services

Des conventions ont également été conclues à partir de 2017 avec les SCCV dont Vilogia Premium détient des parts, qui sont dépourvues de personnel. Outre la commercialisation des logements, rémunérée selon les mêmes conditions que celles fixées avec Vilogia SA, elles portent sur les prestations de communication (rémunérées à hauteur de 0,05 % du prix de revient de l'opération) et de conduite d'opération (3,3 % du prix de revient). Le chiffre d'affaires généré en 2017 est modeste (88 000 euros) compte tenu de l'état d'avancement des opérations. Il est appelé à croître fortement avec le développement de l'activité de promotion immobilière sous maîtrise d'ouvrage de SCCV.

De façon transitoire, Vilogia Premium assure pour le compte de Vilogia SA la conduite d'opération de programmes d'accession sociale engagés sous la maîtrise d'ouvrage de cette dernière. Il s'agit d'opérations lancées avant que cette activité ait été entièrement confiée à la coopérative, dans les Hauts-de-France en 2016 puis en Ile-de-France à partir de fin 2017. Cette mission a donné lieu à la facturation de 121 000 euros d'honoraires en 2017.

4.2.5 Accession à la propriété

Dans le modèle économique développé depuis 2016, la production de logements neufs est considérée comme la principale contributrice au résultat de la société, parmi les trois métiers qu'elle exerce. Les marges générées ont vocation à assurer l'équilibre financier de Vilogia Premium et à constituer les ressources nécessaires à son développement. Pour les opérations réalisées en maîtrise d'ouvrage directe, ces marges sont constatées à la livraison. Pour celles réalisées par l'intermédiaire de SCCV, elles sont comptabilisées sous forme de revenus des parts détenues par la coopérative, le plus souvent lors de la dissolution de la SCCV. Compte tenu du délai de réalisation d'une opération, de son lancement à la livraison et à la vente effective des logements, la production de Vilogia Premium au cours des exercices 2016 à 2018 est issue d'opérations engagées avant l'élargissement du périmètre d'intervention de la société. En 2016, Vilogia Premium a pu bénéficier d'un nombre particulièrement élevé de ventes. En 2017 et 2018, elles ont été insuffisantes pour générer la marge nécessaire à la couverture de ses charges d'exploitation. L'accélération du rythme de production engagée en 2017 et le recours à des SCCV pour réaliser les opérations en VEFA ne se matérialisent pas encore dans les flux d'exploitation.

Décomposition du produit des ventes par opération						
Année	Commune	Opération	Date d'OS	Type	Nombre de ventes	Montant
2013	Hem	La Vallée	févr.-11	Logements individuels	20	4 601 000
	Loos	Rue Potie	avr.-12	Logements individuels	7	1 497 000
	Total 2013				27	6 098 000
2014	Hem	La Vallée		Logements individuels	1	209 000
	Loos	Rue Potie	avr.-12	Logements individuels	10	2 042 000
	Houplines	Saint-Exupéry	mai-07	Lots libres	8	742 786
	Total 2014				19	2 993 786
2015	Hem	La Vallée		Logements individuels	6	1 208 000
	Loos	Rue Potie	avr.-12	Logements individuels	3	617 000
	Houplines	Saint-Exupéry	mai-07	Lots libres	1	81 715
	Total 2015				10	1 906 715
2016	Hem	La Vallée		Logements collectifs	21	3 125 233
	La Madeleine	Jardin des Hellenies	déc.-14	Logements collectifs	20	3 175 449
	Houplines	Saint-Exupéry	mai-07	Lots libres	6	546 554
	Total 2016				47	6 847 236
2017	Loos	Rue Potie	avr.-12	Logements collectifs	1	225 000
	Houplines	Saint-Exupéry	mai-07	Lots libres	13	1 234 608
	Total 2017				14	1 459 608

Source : *Rapports financiers et grands livres*

4.2.6 Analyse des coûts de gestion

Les fortes évolutions qu'a connues Vilogia Premium à partir de 2016, dans les activités qu'elle exerce et dans les moyens dont elle dispose, ont profondément modifié la composition de ses coûts de gestion et fortement augmenté leur montant.

Evolution des coûts de gestion					
Montants en milliers d'euros					
Rubriques	2013	2014	2015	2016	2017
Charges de personnel et assimilées nettes des transferts de charges	0	0	0	3 084	3 699
Frais généraux	83	165	68	803	1 042
Redevances de gestion	610	293	403	989	256
Coûts de gestion	693	458	472	4 876	4 997
Coûts internes de maîtrise d'ouvrage	99	23	144	226	342
Coûts de gestion nets des coûts internes de maîtrise d'ouvrage	594	436	328	4 650	4 655
Chiffre d'affaires	6 219	3 115	2 054	10 191	5 456
Coûts de gestion en % du chiffre d'affaires	9,5%	14,0%	16,0%	45,6%	85,3%

Source : *Etats réglementaires*

Jusqu'en 2015, les coûts de gestion étaient principalement constitués de la redevance de gestion versée en contrepartie des moyens humains et matériels mis à disposition de Vilogia Premium pour exercer son activité.

A partir de 2016, le développement de moyens propres à Vilogia Premium et l'extension de son champ d'intervention ont transformé la structure de ses coûts de gestion, qui ont considérablement augmenté. L'intégration des 40 collaborateurs de Vilogia SA chargés des métiers de la gestion de copropriété, de la vente de logements neufs et anciens ainsi que de la maîtrise d'ouvrage en accession s'est traduite par la

comptabilisation de 3 millions d'euros de charges de personnel. Celles-ci ont augmenté en 2017 avec le recrutement de collaborateurs chargés de certains services support.

Les frais généraux ont connu une évolution comparable. De 100 000 euros en moyenne entre 2013 et 2015, ils sont passés à plus d'un million d'euros en 2017. Les principaux postes à l'origine de cette croissance sont les suivants :

- Frais liés à l'occupation du siège social (loyer, charges locatives et charges d'entretien) : 324 000 euros en 2017 ;
- Honoraires : 165 000 euros en 2017 ;
- Frais de missions et de déplacement : 58 000 euros en 2017 ;
- Frais d'affranchissement des courriers de convocation aux assemblées générales de copropriétaires : 105 000 euros en 2017.

Le niveau des coûts de gestion, après déduction des coûts internes de maîtrise d'ouvrage (transférés en stocks), est resté stable entre 2016 et 2017 à 4,6 millions d'euros. En revanche, compte tenu de la volatilité du chiffre d'affaires, leur poids ramené à celui-ci a quasiment doublé dans le même temps, passant de 46 % en 2016 à 85 % en 2017. Cela montre que, malgré l'extension de son champ d'intervention, Vilogia Premium ne disposait pas en 2017 de produits suffisamment stables pour absorber ses coûts de fonctionnement.

4.3 STRUCTURE FINANCIERE

Bilan fonctionnel					
Montants en milliers d'euros					
Rubriques	2013	2014	2015	2016	2017
Capital	2 697	2 697	2 697	2 697	2 689
+ Report à nouveau	3 987	4 617	4 931	5 050	5 338
+ Résultat de l'exercice	630	314	119	289	-530
= Situation nette	7 314	7 628	7 747	8 036	7 497
+ Provisions pour risques et charges	76	76	139	139	84
+ Amortissements	117	117	117	1	106
+ Dépôts et cautionnements	221	240	240	242	0
- Immobilisations brutes	246	246	433	805	2 252
= Fonds de roulement net global (A)	7 483	7 815	7 810	7 613	5 435
Stocks accession	3 922	2 018	4 877	2 439	4 442
+ Créances d'exploitation	912	232	587	1 687	5 286
- Dettes d'exploitation	2 376	1 970	1 945	2 856	3 008
- Produits de vente sur lots en cours	795	0	928	0	4 363
= Besoin en Fonds de Roulement d'exploitation (B)	1 663	279	2 591	1 270	2 357
Créances diverses hors exploitation	166	784	157	166	10 028
- Dettes diverses hors exploitation	296	213	399	180	7 299
= Besoin en Fonds de Roulement hors exploitation (C)	-131	571	-242	-15	2 729
Besoin en fonds de roulement (D) = (B) + (C)	1 532	851	2 349	1 256	5 086
Trésorerie nette (E) = (A) - (D)	5 950	6 964	5 461	6 357	349
Concours bancaires	16	0	0	0	0

Source : **Etats réglementaires**

Compte tenu de leur nature et de leur mode de financement, les activités de Vilogia Premium ont eu jusqu'en 2017 peu d'effet sur son haut de bilan. Peu nombreuses et réalisées en VEFA, les opérations d'accèsion sociale ont peu mobilisé ses fonds propres et la coopérative n'a pas eu recours à l'emprunt pour les financer. Les transformations amorcées en 2016 vont en revanche se traduire par les évolutions suivantes :

- Le développement de l'activité financée en PSLA conduit Vilogia Premium à recourir à l'emprunt. Un premier encaissement de 850 000 euros, portant sur l'opération de Roncq / Le Petit Vinage (5 logements individuels), est intervenu en 2018 ;
- L'accroissement des volumes de production est financé à partir de 2018 par une avance en compte courant consentie par Vilogia SA. Elle a fait l'objet d'un versement de 6 millions d'euros en 2018 sur une enveloppe totale de 11 millions d'euros contractée avec Vilogia SA ;
- Le recours à des SCCV pour assurer le portage des programmes d'accèsion en VEFA donne lieu au versement d'avances pour financer les opérations. Vilogia Premium y contribue à hauteur de sa participation à chacune des sociétés, soit 30 %, Vilogia SA en détenant 70 % des parts. Ces avances sont comptabilisées sous forme d'immobilisations financières. Le montant de ces avances s'élève à 102 000 euros en 2016 puis 1 336 000 euros en 2017.

Associée au résultat négatif constaté en 2017, l'augmentation de ces avances a pour effet de réduire le fonds de roulement net global¹⁰ (-2,2 millions d'euros entre 2016 et 2017).

L'essentiel des emplois est comptabilisé en bas de bilan. Leur montant s'est fortement accru en 2017, sous l'effet de trois dynamiques.

- La reprise de l'activité de syndic a conduit à la reprise au bilan des fonds mandants des copropriétés, qui représentent 7 645 000 euros à l'actif (comptes bancaires et créances copropriétaires) et au passif (dettes fournisseurs des copropriétés) ;
- L'accélération de la production s'est traduite par une augmentation des stocks, des créances détenues auprès des acquéreurs et des produits de vente sur lots en cours ;
- Le développement des prestations de services pour le compte de Vilogia SA a donné lieu à une augmentation des créances d'exploitation (761 392 euros en c/418 + 2 211 290 euros en c/458, soit 2 982 682 euros).

Ces dernières sont la principale cause de l'accroissement (+3,8 millions d'euros) du besoin en fonds de roulement observé en 2017.

Conjuguée à la réduction du FRNG, l'augmentation du besoin en fonds de roulement a pour effet une baisse spectaculaire de la trésorerie. D'un montant de 349 000 euros fin 2017, elle représentait moins d'un mois de dépenses. Son montant s'est redressé en 2018 (1 360 000 euros). Cette situation montre toutefois que Vilogia Premium doit améliorer son suivi et sa gestion prévisionnelle de trésorerie. Elle aurait dû mobiliser plus rapidement l'avance en compte courant consentie par Vilogia SA. Le recrutement récent d'un responsable administratif et financier doit permettre de répondre à ce besoin.

¹⁰ Fonds de Roulement Net Global : Mesure de l'excédent ou du déficit pour un exercice donné des ressources stables de l'organisme (capitaux propres et report à nouveau essentiellement) sur ses emplois stables (immobilisations financières principalement).

4.4 ANALYSE PREVISIONNELLE

La projection financière analysée ci-dessous a été arrêtée par le CA lors de sa réunion du 26 mars 2018. Il s'agit de l'actualisation d'un premier exercice prévisionnel réalisé en 2016 pour apprécier la faisabilité financière du plan d'activité issu de l'extension du champ d'intervention de la société. Cette projection est établie à l'horizon de 5 ans. Elle couvre la période 2018-2022.

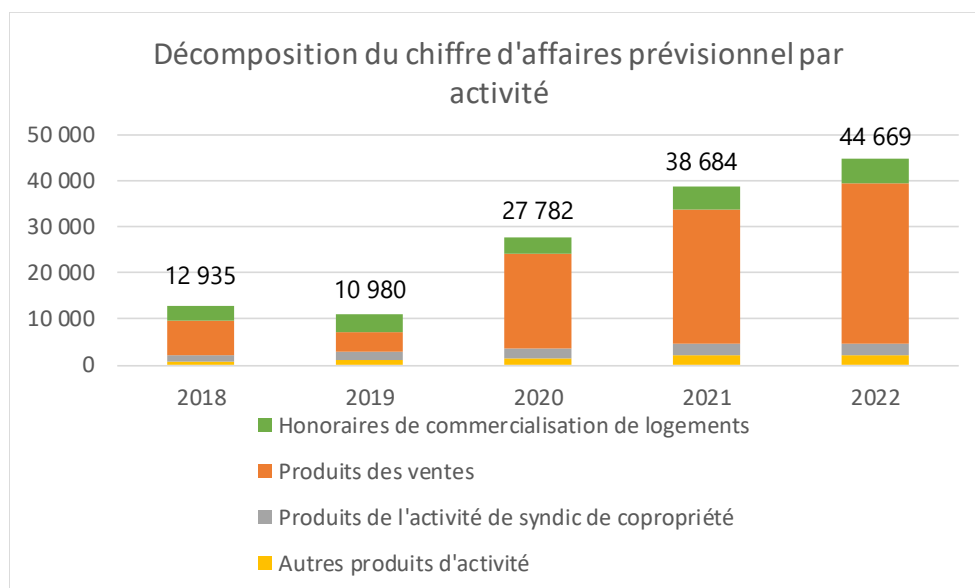
Cette étude prévisionnelle s'appuie sur les postulats suivants :

- Un rythme de 600 réservations par an en régions Hauts-de-France et Ile-de-France, quel que soit le type de produit (PSLA, accession en VEFA, lots libres) et pour l'ensemble des maîtres d'ouvrage concernés (Vilogia Premium, SCCV et Vilogia SA pour certaines opérations lancées avant 2018). 400 unités seraient également produites par les filiales intervenant dans les autres régions (Vilogia Premium Grand-Est et 3 SCIC à constituer en régions Auvergne Rhône Alpes, Nouvelle-Aquitaine et Pays-de-Loire), auxquelles Vilogia Premium pourrait facturer des honoraires de conduite d'opération et de commercialisation. Le volume annuel total sur longue période serait ainsi de 1 000 réservations ;
- L'essentiel de la contribution au chiffre d'affaires et au résultat doit être assuré par la maîtrise d'ouvrage et la vente de logements neufs. Il est prévu que les autres activités soient à l'équilibre ou légèrement excédentaires.

Vilogia Premium prévoit une forte croissance de son chiffre d'affaires à partir de 2020. Cet exercice verrait en effet les premiers résultats de l'accélération de la production engagée en 2017.

Evolution et décomposition du chiffre d'affaires prévisionnel					
Montants en milliers d'euros					
Rubriques	2018	2019	2020	2021	2022
Produits des ventes	7 614	4 074	20 567	28 947	34 520
Honoraires de commercialisation de logements	3 156	4 007	3 639	5 109	5 346
Produits de l'activité de syndic de copropriété	1 549	1 759	2 087	2 399	2 710
Autres produits d'activité	616	1 141	1 489	2 229	2 093
Chiffre d'affaires	12 935	10 980	27 782	38 684	44 669

Source : **Business Plan présenté au CA le 26 mars 2018**



Cette projection financière prévoit également un retour à l'équilibre en 2019 puis une poursuite de la croissance du résultat, qui atteindrait 2,6 millions d'euros en fin de période.

Evolution du résultat prévisionnel					
Montants en milliers d'euros					
Rubriques	2018	2019	2020	2021	2022
Chiffre d'affaires	12 935	10 980	27 782	38 684	44 669
Coûts de production	6 672	4 092	19 182	28 412	33 289
Charges	6 559	6 885	7 762	8 513	8 731
Résultat	-296	4	839	1 760	2 649

Source : **Business Plan présenté au CA le 26 mars 2018**

A ce stade, il est difficile d'apprécier finement la faisabilité des objectifs fixés, aux plans de l'activité comme des résultats financiers. Cette projection appelle toutefois les observations suivantes :

- D'une façon générale, les volumes de production envisagés par Vilogia Premium paraissent en phase avec le potentiel que représentent les opérations en cours de préparation par les équipes de maîtrise d'ouvrage (cf. § 3.1.1). En revanche, la répartition géographique de cette production apparaît encore déséquilibrée. Le programme de développement est en effet bien plus avancé dans le Nord qu'en Ile-de-France, où à peine 120 livraisons sont prévues en 2020 et 2021 ;
- La très forte croissance des produits issus des ventes (de 4 millions d'euros en 2019 et 34,5 millions d'euros en 2020) a en principe pour origine le développement des opérations financées en PSLA. En effet, dans le modèle économique de Vilogia Premium, seuls ces programmes sont réalisés sous la maîtrise d'ouvrage de la coopérative. Les autres productions (lots libres et accession en VEFA) sont opérées par les SCCV, auxquelles Vilogia Premium facture des honoraires de conduite d'opération et de commercialisation. Or dans l'immédiat le portefeuille d'opérations PSLA en cours de montage ne permet pas d'envisager en 2020 un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros, comme affiché pour cette activité. Selon les données issues des tableaux de suivi internes, il est prévu que soient livrés en 2020 59 logements sous maîtrise d'ouvrage Vilogia Premium. L'accélération des livraisons interviendrait plutôt en 2021 (198 logements). Le PSLA étant assorti d'une phase locative d'une durée minimale d'un an, les effets de cette croissance de la production sur les ventes effectives ne pourraient être constatés qu'à partir de 2022 ;
- Le résultat envisagé en fin de période pour les activités de syndic de copropriété (+418 000 euros, soit 15 % du chiffre d'affaires) paraît ambitieux au regard de la situation actuelle et de la nature très concurrentielle de ce secteur d'activité.

Il paraît opportun de procéder à une actualisation de cette analyse prévisionnelle compte tenu du retard observé dans la concrétisation des objectifs de production de Vilogia Premium.

5. ANNEXES

5.1 INFORMATIONS GENERALES, CAPITAL ET REPARTITION DE L'ACTIONNARIAT DE LA SOCIETE

Raison sociale : VILOGIA PREMIUM S.A. COOPERATIVE DE PRODUCTION D'HLM A CAPITAL VARIABLE

Siège social :		
Adresse du siège :	197 rue du Huit Mai 1945	Téléphone : 03.59.35.55.95
Code postal :	59650	
Ville :	VILLENEUVE D'ASCQ	

Président : M. Henri DELIGNÉ

Directeur général : M. Alain KELLER

Conseil d'administration au : 31/12/2017			
	Membres (personnes morales ou physiques)	Représentants permanents pour les personnes morales	Collège d'actionnaire d'appartenance
Président	Henri DELIGNÉ		Collège B
	Vilogia SA d'HLM	Philippe REMIGNON	Collège C
	Compagnie Métropolitaine d'Invest.	Jean-Pierre GUILLON	Collège B
	Action Logement Nord	Bernard BAYE	Collège B
	Philippe CARPENTIER		Collège B
	Hervé COISNE		Collège B
	Nicolas ONRAET		Collège B
	Jean-Pierre DELPIERRE		Collège B
	Hugues LAFFINEUR		Collège B

Actionnariat			Actionnaires les plus importants (en % du capital)
	Capital social (variable) :	69 249 euros	Vilogia SA (41,21%)
	Nombre d'actions :	4 846	Compagnie Métropolitaine. d'Investissement (19,36%)
	Nombre d'actionnaires :	676	Action Logement (20,61%)

Effectif au : 31/12/2017	55 ETP
---	--------

5.2 SIGLES UTILISES

AFL	Association Foncière Logement	MOUS	Maîtrise d'Ouvrage Urbaine et Sociale
ANAH	Agence nationale de l'habitat	OPH	Office Public de l'Habitat
ANCOLS	Agence nationale de contrôle du logement social	ORU	Opération de Renouvellement Urbain
ANRU	Agence Nationale pour la Rénovation Urbaine	PDALHPD	Plan Départemental d'Action pour le Logement et l'Hébergement des Personnes Défavorisées
APL	Aide Personnalisée au Logement	PLAI	Prêt Locatif Aidé d'Intégration
ASLL	Accompagnement Social Lié au Logement	PLATS	Prêt Locatif Aidé Très Social
CAF	Capacité d'AutoFinancement	PLI	Prêt Locatif Intermédiaire
CAL	Commission d'Attribution des Logements	PLS	Prêt Locatif Social
CCAPEX	Commission de Coordination des Actions de Prévention des Expulsions Locatives	PLUS	Prêt Locatif à Usage Social
CCH	Code de la Construction et de l'Habitation	PSLA	Prêt social Location-accession
CDAPL	Commission Départementale des Aides Publiques au Logement	PSP	Plan Stratégique de Patrimoine
CDC	Caisse des Dépôts et Consignations	QPV	Quartiers Prioritaires de la politique de la Ville
CGLLS	Caisse de Garantie du Logement Locatif Social	RSA	Revenu de Solidarité Active
CHRS	Centre d'Hébergement et de Réinsertion Sociale	SA d'HLM	Société Anonyme d'Habitation à Loyer Modéré
CIL	Comité Interprofessionnel du Logement	SCI	Société Civile Immobilière
CMP	Code des Marchés Publics	SCIC	Société Coopérative d'Intérêt Collectif
CUS	Conventions d'Utilité Sociale	SCLA	Société Coopérative de Location Attribution
DALO	Droit Au Logement Opposable	SCP	Société Coopérative de Production
DPE	Diagnostic de Performance Energétique	SDAPL	Section Départementale des Aides Publiques au Logement
DTA	Dossier Technique d'Amiante	SEM	Société anonyme d'Economie Mixte
EHPAD	Etablissement d'Hébergement pour Personnes Agées Dépendantes	SIEG	Service d'Intérêt Economique Général
ESH	Entreprise Sociale pour l'Habitat	SIG	Soldes Intermédiaires de Gestion
FRNG	Fonds de Roulement Net Global	SRU	Solidarité et Renouvellement Urbain (loi du 13 décembre 2000)
FSL	Fonds de Solidarité Logement	TFPB	Taxe Foncière sur les Propriétés Bâties
GIE	Groupement d'Intérêt Économique	USH	Union Sociale pour l'Habitat (union des différentes fédérations HLM)
HLM	Habitation à Loyer Modéré	VEFA	Vente en État Futur d'Achèvement
LLS	Logement locatif social	ZUS	Zone Urbaine Sensible
LLTS	Logement locatif très social		

SIRET 130 020 464 00090 – APE 8411Z – Établissement public national à caractère administratif

La Grande Arche Paroi Sud – 92055 Paris-La-Défense Cedex

www.ancols.fr

 Liberté • Égalité • Fraternité RÉPUBLIQUE FRANÇAISE	 Liberté • Égalité • Fraternité RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTÈRE DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE	MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE LA RELANCE
MINISTÈRE CHARGÉ DU LOGEMENT	MINISTÈRE CHARGÉ DES COMPTES PUBLICS