

SCP d'HLM Coopérative Vendéenne du Logement

La Roche-sur-Yon (85)



RAPPORT DE CONTRÔLE 2020

N° 2020-73-01

RAPPORT DE CONTRÔLE 2020

N° 2020-73-01

SCP d'HLM Coopérative Vendéenne du Logement

La Roche-sur-Yon (85)

Document confidentiel

FICHE RECAPITULATIVE DU RAPPORT N° 2020-73-01 SCP d'HLM Coopérative Vendéenne du Logement – (85)

Fiche récapitulative

Identité de la société

N° SIREN : 545 850 448

Raison sociale : COOPERATIVE VENDEENNE DU LOGEMENT

Président : Jacques ROCHER

Directeur général : Damien MARTINEAU

Adresse : 6 rue du Maréchal Foch - 85000 La Roche-sur-Yon

Filiale : VENDEE LOGEMENT ESH

Indicateurs au 31 décembre 2019

Chiffre d'affaires : 52,57 millions d'euros

Ventes en CCMI : 360 logements livrés

Ventes en PSLA : 90 logements livrés

POINTS FORTS :

- ▶ Bon professionnalisme de l'activité de promotion immobilière, à la fois dans ses aspects techniques et commerciaux.
- ▶ Contribution de la coopérative à la production d'une offre d'accession sociale à destination des ménages modestes sur le territoire (produits PSLA et fraction de l'activité de CCMI)
- ▶ Consolidation de la situation financière

POINTS FAIBLES :

- ▶ Accentuation de la part d'activité de la coopérative hors du champ social
- ▶ Absence de suivi des profils d'accédants et acquéreurs

IRRÉGULARITÉS :

- ▶ Non-respect des règles de la commande publique pour l'activité de CCMI
- ▶ Acquisition de la SAS Villa Tradition ne respectant pas l'objet social de la coopérative

Précédent rapport de contrôle : N° 2013-133 de septembre 2014

Contrôle effectué du 27 février 2020 au 5 octobre 2020

RAPPORT DE CONTRÔLE : décembre 2021

RAPPORT DE CONTRÔLE N° 2020-73-01

SCP d'HLM Coopérative Vendéenne du Logement – 85

Synthèse	9
1. Préambule	11
2. Présentation générale de l'organisme	13
2.1 Contexte socio-économique	13
2.2 Gouvernance et management	15
2.2.1 Évaluation de la gouvernance	15
2.2.2 Terra Noé	19
2.2.3 Évaluation de l'organisation et du management	20
2.2.4 Achat de Villa Tradition	20
2.2.5 Politique d'achat et commande publique	23
3. Accession sociale	27
3.1 Présentation de la coopérative	27
3.1.1 Organisation des activités	27
3.1.2 Stratégie d'intervention	28
3.1.3 Activité	28
3.2 Evaluation de la mission sociale	29
3.2.1 Accédants PSLA	30
3.2.2 Acquéreurs en contrat de construction de maisons individuelles	31
3.2.3 Sécurisation des accédants	33
4. Revue de l'information comptable et analyse financière	35
4.1 Revue de l'information comptable	35
4.1.1 Organisation service comptable	35
4.1.2 Comptabilisation à l'avancement des opérations de CCMI	35
4.1.3 Traitement des impayés	35
4.1.4 Ressources financières	35
4.1.5 Gestion de trésorerie	36
4.1.6 Fonds propres et obligation de couverture auprès de la Société de Garantie de l'Accession	36
4.2 Analyse financière	37
4.2.1 Analyse de l'exploitation	37
4.2.2 Structure financière	43

4.3	Analyse prévisionnelle.....	45
5.	Annexes.....	47
5.1	Analyse détaillée du dispositif de refacturation entre Vendée Logement ESH et la Coopérative vendéenne du logement.....	47
5.1.1	Prestation de Vendée Logement envers la Coopérative Vendéenne du Logement.....	47
5.1.2	Prestation de la Coopérative Vendéenne du Logement envers Vendée Logement.....	47
5.1.3	Remboursement de frais.....	47
5.1.4	Détermination du montant forfaitaire des prestations.....	48
5.2	Sigles utilisés.....	50

SYNTHESE

La SCP d'HLM Coopérative Vendéenne du Logement et sa filiale, la SA d'HLM Vendée Logement ESH forment le groupe « La Compagnie du logement ». Fin 2019, Vendée Logement ESH est propriétaire de 6 630 logements familiaux et 1 626 logements en foyers et résidences spécialisées essentiellement situées dans le département de la Vendée. La Coopérative, dédiée à la promotion immobilière et l'accèsion à la propriété, concentre quant à elle son activité sur trois départements principaux : la Vendée (qui représente environ 70 % de son activité), la Loire-Atlantique, la Charente-Maritime et à une échelle moindre, celui des Deux-Sèvres.

Bien que Vendée Logement ESH possède moins de 12 000 logements, la société n'est pas dans l'obligation de se rapprocher d'autres organismes de logement social dans le cadre de la loi n° 2018-1021 du 23 novembre 2018, portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique (ELAN) dans la mesure où « La Compagnie du Logement » est le seul groupe de logement social ayant son siège social dans le département. Au moment du contrôle, la société n'entendait pas opérer de démarche de rapprochement volontaire.

Le précédent contrôle de la coopérative effectué par la MIILOS en 2013 relevait sa forte dynamique d'activité et la bonne maîtrise de l'activité de construction, mais également l'impératif rééquilibrage de son modèle économique, qui faisait peser indûment des coûts de support sur sa filiale Vendée Logement ESH. Il soulignait par ailleurs le nécessaire repositionnement de la coopérative à opérer en direction de sa mission d'intérêt général, au travers de l'accèsion sociale à la propriété des ménages modestes.

Le contrôle mené par l'Agence a mis en évidence l'arrêt des pratiques de surfacturation vis-à-vis de Vendée Logement ESH, ainsi que la nette consolidation du modèle économique de la société sur la période 2014-2018. Les marges brutes dégagées par l'activité permettent désormais de couvrir les coûts fixes de la structure et de générer une capacité d'autofinancement (CAF) satisfaisante, laquelle contribue à conforter le niveau des ressources propres. Ces dernières sont mobilisées pour répondre aux importants besoins de trésorerie générés par l'activité, au travers d'un pilotage financier qui est bien maîtrisé.

La consolidation de la situation financière de la société repose sur un doublement des livraisons et ventes opérées entre 2014 et 2019, qui ont permis de réaliser des économies d'échelles et d'atteindre une bonne rentabilité de l'activité.

En 2019, la coopérative a ainsi enregistré 450 livraisons de logements et 559 ventes. La totalité de la production est composée de maisons individuelles. La société fait preuve d'une bonne maîtrise du procédé constructif et commercial ; elle propose des produits de bonne qualité.

L'Agence relève cependant que cette augmentation substantielle de l'activité ne s'est pas accompagnée d'un repositionnement social de la production de la coopérative, sur laquelle l'attention du conseil d'administration était pourtant appelée par les précédents rapports de contrôle de la MIILOS en 2007 et 2013. L'activité de prêt social location accessions (PSLA) représentant 91 logements livrés en 2019, ainsi qu'une partie de l'activité de contrat de construction de maisons individuelles (CCMI) apportent réellement une contribution sociale en permettant à des ménages aux ressources modestes d'accéder à la propriété. Cependant, cette production à caractère social ne représente qu'environ deux-tiers de l'activité de la société.

Son activité principale s'organise en effet autour du CCMI, qui constitue près de 90 % des logements livrés sur la période. Si une fraction des ventes s'est effectuée au bénéfice d'une clientèle disposant de ressources modestes, cette activité ne s'inscrit pas dans le cadre d'une politique sociale qui aurait été définie en amont et suivie en aval dans sa mise en œuvre. Elle procède au contraire d'une logique de couverture de tous les

segments du marché, avec une tendance à l'augmentation de la production dite de « standing ». Ainsi les ménages dont le niveau de ressources s'inscrit au-delà des plafonds de ressources pour l'accèsion dite sociale, ou dont les niveaux de ressources ne sont pas connus, représentent désormais 38 % des ventes contre 29 % sur les trois années précédentes. En outre, une partie de ces acquéreurs présentent des profils très éloignés du profil de l'accèsion sociale, tant au regard de leurs revenus que de leur statut juridique (sociétés commerciales).

La finalité d'un nombre significatif d'opérations est orientée vers les opérations d'investissement, et dans certaines situations, la localisation géographique des produits permet de présumer un usage de résidence secondaire ou d'investissement à vocation touristique, confirmé par l'analyse de quelques opérations. Ce constat apparaît en décalage avec la vocation sociale de la société au regard de laquelle elle a obtenu son agrément de coopérative HLM, qui vise en particulier à favoriser la primo-accession des personnes à ressources modestes.

L'activité de CCMI s'appuie sur trois marques commerciales dont l'une, « Villa Tradition », instaurée à la suite de l'acquisition d'une société de droit privé éponyme positionnée sur une gamme de produits de standing. L'Agence relève que l'acquisition de cette dernière s'inscrit en dehors de l'objet social des coopératives HLM défini par l'article L. 422-3 du code de la construction et de l'habitation (CCH).

Le caractère banalisé d'environ un tiers de la production, qui tend par ailleurs à s'accroître, éloigne la société de son cœur d'activité sociale. La coopérative doit désormais impérativement réinterroger le positionnement d'une partie significative de sa production ne relevant pas du champ d'activité traditionnel d'une coopérative HLM agréée, et prendre les mesures nécessaires pour remettre en adéquation son activité avec l'agrément détenu.

La gouvernance devra également mettre en conformité son activité de CCMI en l'inscrivant désormais dans le cadre de la commande publique, qui trouve à s'appliquer pour cette activité.

La directrice générale,



Rachel CHANE-SEE-CHU

1. PREAMBULE

L'ANCOLS exerce le contrôle de la Coopérative Vendéenne du Logement 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'efficacité 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 rapport n°2013-133 avait relevé que la Coopérative Vendéenne du Logement s'était fixé un objectif de production massive de maisons individuelles et organisée en conséquence pour atteindre les résultats escomptés.

L'analyse des ventes avait toutefois conduit à relever que le profil de ses accédants était similaire à l'ensemble des acquéreurs vendéens banalisant ainsi son activité sur le marché local de l'accession à la propriété.

Parallèlement, le modèle économique développé par la SCP apparaissait remis en cause, la société ayant désormais des difficultés à dégager un excédent d'exploitation, alors même que l'ESH Vendée Logement, sa filiale, supportait indûment une partie de ses coûts.

En l'absence de politique en matière sociale, le rapport attirait l'attention du conseil d'administration :

- sur le repositionnement social de la Coopérative Vendéenne du Logement tant au niveau de l'utilisation de ses ressources propres au profit de sa mission d'intérêt général, que de sa politique d'accession sociale en faveur des ménages modestes ;
- ainsi que sur le nécessaire rééquilibrage de son modèle économique, qui faisait peser indûment des coûts sur sa filiale Vendée Logement ESH.

Le contrôle de la SA Vendée Logement a été mené de manière concomitante à celui de sa société mère, la SCP Vendéenne du Logement (rapport n°2020-073).

2. PRESENTATION GENERALE DE L'ORGANISME

2.1 CONTEXTE SOCIO-ECONOMIQUE

A dominante rurale, la Vendée se caractérise par un nombre important de petites communes ; l'influence urbaine reste limitée dans la mesure où seulement un quart de la population (24 %) vit dans un pôle urbain (8 communes de plus de 10 000 habitants). Elle comporte néanmoins cinq aires urbaines au sens de l'INSEE : La Roche-sur-Yon, Les Sables-d'Olonne, Challans, Les Herbiers et Fontenay-le-Comte. Avec 276 km de côtes et ses îles, l'activité de la pêche est encore présente, la Vendée représentant 10 % de la production nationale. Le territoire est occupé à plus de 70 % par l'agriculture qui contribue à l'essor de l'industrie agroalimentaire ; cette filière emploie environ 15 000 salariés. Le secteur industriel qui représente près de 20 % des emplois totaux est également très dynamique et relativement bien réparti sur le territoire avec des points d'ancrage plus importants : La Roche-sur-Yon Agglomération, le littoral et rétro-littoral, le Haut Bocage. La Vendée comporte plusieurs entreprises d'importance nationale dans les domaines de l'alimentaire, du nautisme ou de la construction. La part des emplois dans le secteur des services est moindre qu'en France, même si la tendance s'inverse au cours des dernières années.

Sur la base de cet essor économique, la population active vendéenne augmente assez fortement, situant la Vendée parmi les dix départements les plus dynamiques de France métropolitaine. En lien avec la structuration du tissu économique, le département se démarque par une proportion élevée d'ouvriers (30,7 % de la population, contre 25,2 % en France métropolitaine en 2017). Le revenu médian disponible par unité de consommation de 20 720 euros en 2017 est légèrement inférieur à la valeur régionale (20 980 euros) nationale (21 110 euros). Le taux de chômage est relativement bas. Au 1^{er} trimestre 2019, le taux de chômage vendéen s'établit à 6,7 % de la population active ; il s'agit du plus faible taux observé à l'échelle des départements de la région des Pays de la Loire (7,2 % de chômage régional et 8,4 % de chômage national). Néanmoins, certains territoires de la Vendée affichent des taux beaucoup plus faibles. A titre d'exemple, la zone d'emploi des Herbiers bénéficie d'un taux de chômage de 4,6 % ; constituée de pôles industriels, elle affiche de forts besoins de main d'œuvre et peine à recruter.

Avec 675 250 habitants au recensement de la population 2017, la Vendée est le troisième département le plus peuplé des Pays de la Loire, après la Loire Atlantique (1 394 909 habitants) et le Maine-et-Loire (813 493 habitants). La population vendéenne est majoritairement concentrée sur le littoral, le rétro-littoral, la ville centre de La Roche-sur-Yon et le Nord Est du département. Le département a gagné 26 345 habitants entre 2012 et 2017 et progresse de 0,8 % en moyenne chaque année. Ce rythme, plus élevé que la moyenne régionale et deux fois supérieur à la moyenne nationale, place la Vendée au 14^{ème} rang des départements métropolitains. La dynamique, principalement observée sur une large bande littorale, est bien moindre dans le sud-est de la Vendée. A l'image des autres départements métropolitains, la Vendée est marquée par un vieillissement de sa population. Cette tendance est accentuée en raison de la forte attractivité qu'exerce le département avec l'arrivée de population nouvelle de plus de 60 ans. Le vieillissement de la population visible dans les communes de la façade littorale, l'est également dans le sud de la Vendée en raison de sa population vieillissante qui n'arrive pas à se renouveler. En Vendée, les retraités représentent près d'un tiers (33,9 %) de la population de plus de 15 ans. Le nombre de ménages composés d'une personne seule a également augmenté passant de 30,1 % en 2010 à 32 % en 2016. Les familles monoparentales sont également plus nombreuses, leur part au sein des ménages restant toutefois inférieure à la moyenne nationale (6,4 % contre 9,6 %).

En 2016, le département de la Vendée compte 417 192 logements. La répartition géographique des logements est diffuse bien qu'une part importante se concentre dans les zones tendues de la façade littorale et de l'agglomération de la Roche-sur-Yon. Le parc total est en constante augmentation, avec un taux de croissance annuel moyen de 1,3 % entre 2011 et 2016. Il se caractérise par une présence forte de résidences secondaires qui représentent près d'un quart du total de logements, pouvant même atteindre plus de 50 % du parc dans certaines communes du littoral. Bien qu'en légère progression, le nombre de logements vacants, reste quant à lui relativement faible en Vendée, avec un taux de 5,3 % ; il est très en dessous de la moyenne régionale (6,6 %) et nationale (8,1 %). Les résidences principales sont principalement composées de 4 et 5 pièces (respectivement 28,5 % et 45,7 %), et l'âge moyen du parc de logements est relativement récent, avec environ 20 % des logements de moins de 10 ans. La présence de propriétaires occupants est très marquée avec un taux de 72,1 %, contre 64,3 % pour la moyenne régionale et 57,6 % pour la moyenne nationale. Près de 3 ménages vendéens sur 4 sont ainsi propriétaires de leur habitation. La Vendée occupe le 4^{ème} rang national avec un taux de 83,6 % d'habitat individuel (71,4 % en Pays de la Loire et 55,9 % en France métropolitaine). Même si le logement collectif représente plus du quart des logements de l'agglomération de La Roche-sur-Yon ou celle d'Olonnes, cette proportion reste faible. Les locataires (26,7 %) qu'ils relèvent du parc locatif privé (19,6 %) ou du parc locatif social (7,1 %) sont de fait moins nombreux. A titre de comparaison, dans la région Pays de la Loire, les locataires (34,6 %) sont à hauteur de 22,3 % pour le parc locatif privé et 12,3 % pour le parc locatif social. Le parc locatif privé est constitué majoritairement de T3 (36 %) et de T4 (25 %) ; les loyers moyens sont de l'ordre de 10,2 €/m² pour un appartement et 7,8 €/m² pour une maison en 2019, avec des variations selon les secteurs.

Les logements locatifs sociaux, représentent 7,8 % du parc des résidences principales, soit un peu moins de 23 000 logements au 1^{er} janvier 2018. Ce taux est inférieur à la moyenne régionale (14 %), compte-tenu de la très forte proportion des propriétaires occupants en Vendée (72,1 %). Deux opérateurs principaux détiennent 90 % du patrimoine HLM vendéen : l'office départemental Vendée Habitat et la SA Vendée Logement ESH qui gèrent respectivement près de 14 500 et 6 500 logements.

Les 10 % restant se partagent entre la SAEM de la ville de La Roche-sur-Yon (environ 1 000 logements) et d'autres opérateurs tels que la SA d'HLM Podeliha qui oriente une partie de son développement sur ce département.

Malgré un tassement observé au cours des dernières années, le département de la Vendée bénéficie d'un rythme de construction, tous secteurs confondus, relativement soutenu depuis des années, dû à une forte attractivité économique. Au premier semestre 2019, la Vendée a cependant enregistré une baisse de 2 % des autorisations de construction en comparaison du premier semestre 2018. Cette inflexion s'explique par une forte diminution du nombre de permis délivrés pour des logements collectifs (-16 %). Les logements individuels qui représentent 80 % des autorisations ont quant à eux enregistré une augmentation de 3 % sur la même période. La Vendée reste le troisième département en matière de prêts à taux zéro (PTZ) avec 5,4 dossiers de financement pour 1 000 résidences principales, contre 3 en France métropolitaine. Au premier semestre 2019, 662 PTZ ont été délivrés en Vendée, soit 158 de plus qu'au 1^{er} semestre 2018. Les dossiers dans le neuf augmentent de 35 % contre 22,5 % pour l'ancien. Le constat est le même à l'échelle des Pays de la Loire où le nombre de PTZ octroyés a augmenté de 33 % (+45 % pour le neuf et +13 % pour l'ancien).

Selon les études de l'Observatoire Départemental de l'Habitat de la Vendée, 29 % des ménages bénéficiaires d'un PTZ ont moins de 25 ans, soit 6 points de plus qu'à l'échelle régionale. Les bénéficiaires sont en majorité des personnes seules, ouvriers ou employés. Le quart des primo-accédants gagne moins de 1 740 euros par mois ; près de six années de revenus cumulés seraient nécessaires pour rembourser l'emprunt contracté. Les territoires aux marchés plus détendus permettent aux jeunes d'accéder plus facilement à la propriété. Avec 44 % des bénéficiaires ayant moins de 25 ans, le Pays des Acharde est le territoire où ce taux est le plus élevé.

Viennent ensuite les Pays de Pouzauges et de Chantonnay avec plus de 35 % de moins de 25 ans. Les jeunes primo-accédants sont sous-représentés principalement sur l'agglomération des Sables d'Olonne et sur l'île de Noirmoutier (respectivement 19 % et 21 %). Ce phénomène est d'autant plus accentué en zone B1 où ils ne représentent que 16 % des primo-accédants.

En Vendée, 86 % des PTZ dans le neuf concernent l'achat d'un terrain et le financement de la construction de maison individuelle, soit 39 points de plus qu'à l'échelle de la région. La part des PTZ accordés pour la construction d'une maison individuelle, hors achat du terrain, n'est que de 5,6 %.

Le niveau des prix immobiliers des maisons et appartements varie très fortement au regard de leur localisation, les prix de vente médian des maisons pouvant passer de 150 000 euros à l'Est du département à 215 000 euros sur la façade littorale), le coût médian étant établi à environ 175 000 euros pour le département. Le montant médian d'opération a progressé de 17 % en 8 ans.

Si seulement 8 % des opérations passaient la barre des 200 000 euros par logement en 2010 dans le département de la Vendée, cela concerne un tiers des opérations en 2018. Les opérations à moins de 125 000 euros ne représentent plus que 6 % des PTZ dans le neuf, contre 16 % en 2010.

2.2 GOUVERNANCE ET MANAGEMENT

2.2.1 Évaluation de la gouvernance

La Coopérative Vendéenne du Logement a été à l'initiative de l'accession sociale sous forme coopérative en Vendée avant d'être à l'origine de la création de Vendée Logement ESH en 1958 pour élargir et faire bénéficier de son expérience des locataires.

Fondée en 1958 sur les bases d'une association Vendée du Logement instituée en 1951, la Société Anonyme d'HLM "Le Foyer Vendéen" a été créée avec pour vocation initiale le développement de la « location coopérative »¹. Elle est devenue la SA Vendée Logement ESH en 2005.

Depuis leur création, les deux sociétés partagent une histoire commune qui les a progressivement amenées à partager des éléments de gouvernance communs. Dans les faits, la présidence des Conseils d'Administration et la Direction Générale des deux entités sont assurées par les mêmes dirigeants. Au-delà, les deux sociétés ont mis en place des instances de management (comité de direction, comité reporting, qualité et innovation, Comité Social et Economique, ...) et mutualisé leurs services supports. Plusieurs fois par an, les administrateurs des deux sociétés, comme les salariés, sont réunis. La Coopérative Vendéenne du Logement, la Caisse d'Épargne Bretagne – Pays de la Loire et le Crédit Mutuel Océan sont par ailleurs liés par un pacte d'actionnaire qui permet à ces trois actionnaires de se constituer actionnaire de référence de la SA Vendée Logement ESH en détenant 55 % des droits de vote. Ainsi, bien que la coopérative ne détienne pas directement la majorité des droits de vote, elle bénéficie d'un contrôle réel effectif sur la SA Vendée Logement ESH et dispose à ce titre des prérogatives de société mère auprès de sa filiale.

La Compagnie du Logement est née en 2012 de la volonté des administrateurs de rendre plus visible la complémentarité et les synergies des activités entre les deux entités avec in fine la dénomination de « groupe ». Par ailleurs et dans le but de rechercher des coopérations, le groupe a choisi d'adhérer à un réseau national d'organismes de logement social, le réseau Avec Batigère lui permettant de bénéficier de partages d'expériences et de mutualisations.

¹ Le système de location coopérative permettait aux locataires de devenir propriétaires au bout de soixante-cinq ans.

Obs 1 : Le conseil d'administration n'a pas suffisamment donné suite aux deux précédents rapports de la MILOS, qui demandaient à la société de recentrer son activité sur sa mission sociale. Au contraire, l'activité située hors champ du service d'intérêt économique général (SIEG) s'est développée de manière significative, en proportion, ces cinq dernières années.

Dans ses précédents rapports de 2007 et 2013, la MILOS avait observé un positionnement insuffisamment social de la société, et appelait le conseil d'administration à opérer un recentrage de son activité en faveur du service d'intérêt économique général. Les constats opérés dans le présent contrôle mettent cependant en évidence que loin d'opérer cette réorientation, la société a poursuivi le développement de son activité située en dehors du champ du SIEG (cf. § 3.1.3) ; elle a par ailleurs procédé à l'acquisition de la SAS Villa Tradition (cf. § 2.2.4), s'inscrivant en dehors de l'objet social de la coopérative.

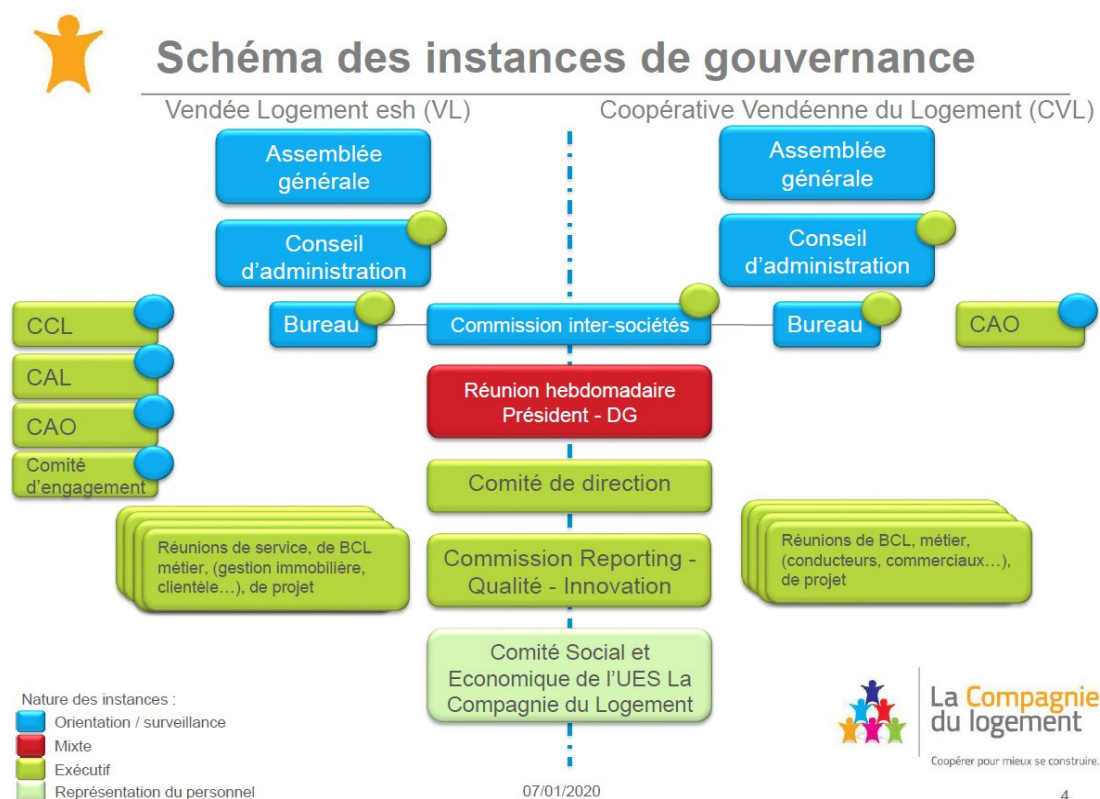
Dans ses réponses, la société relate les différents engagements à vocation sociale pris par le CA depuis le dernier contrôle, en particulier lors de ses séances du 2 décembre 2014 et 26 février 2015, et à l'occasion de la validation des orientations sociales reprises dans le cadre de la convention d'utilité sociale (CUS), le 16 avril 2019. Il fait également valoir l'augmentation importante de la production de logements en prêt social de location-accession (PSLA) et sa récente prise de participation dans l'organisme de foncier solidaire (OFS Terra Noé). Pour autant, les différentes orientations décidées par ce dernier n'ont pas été en mesure d'infléchir les constats opérés depuis les deux derniers contrôles. Malgré l'augmentation significative de l'activité en PSLA depuis 2019, la part relative de l'accession hors SIEG s'est en effet plus fortement accentuée que celle de sa production dite sociale.

La gouvernance est « le système par lequel une organisation prend des décisions et les applique en vue d'atteindre ses objectifs »². La Compagnie du logement, le groupe formé par la Coopérative Vendéenne du Logement et la SA d'HLM Vendée Logement est doté d'un référentiel de gouvernance. Ce document permet de définir la façon dont la gouvernance s'opère au sein du groupe et de décrire les dispositifs en place.

A travers ce référentiel, l'Agence a pu comprendre les différentes instances de la gouvernance du groupe La Compagnie du logement. Schématiquement, la gouvernance est organisée de la façon suivante :

² Définition de la gouvernance dans la norme ISO 26000

Figure 1 : Instances de gouvernance du groupe La Compagnie du logement



Sources : Référentiel de gouvernance transmis par la société

2.2.1.1 Composition du capital et des droits de vote

Au 1^{er} janvier 2020, la Coopérative Vendéenne du Logement est constituée d'un capital de 40 864 euros réparti en 2 554 actions de 16 euros. Le cadre légal et réglementaire du secteur HLM implique de dissocier le capital et les droits de vote. Le tableau ci-dessous permet de vérifier que les obligations concernant les droits de vote sont respectées :

Tableau 1 : Répartition du capital et des droits de vote

Actionnaires	Capital - €	Capital - %	Droits de vote	Droits de vote - %
Utilisateurs personnes physiques	12 944	32%	20 841	51%
Action Logement	8 960	22%	6 538	16%
20 personnes physiques	4 624	11%	3 269	8%
Banque Populaire Grand Ouest	2 880	7%	2 043	5%
Caisse Régionale du Crédit Agricole	2 880	7%	2 043	5%
Caisse d'Epargne Bretagne Pays de Loire	8 560	21%	6 130	15%
Crédit Mutuel Ocean	16	0%	12	0,03%
Total	40 864	100%	40 864	100%

Sources : Organigramme juridique transmis par l'organisme

Conformément à la réglementation en vigueur, les utilisateurs des services de la coopérative sont décisionnaires en détenant 51 % des droits lors des assemblées générales.

2.2.1.2 Assemblée Générale

Les assemblées générales sont réunies conformément aux dispositions en vigueur et les documents s'y rapportant sont formalisés de manière régulière.

2.2.1.3 Conseil d'administration

La Coopérative Vendéenne du Logement est administrée par un conseil d'administration. Les administrateurs sont au nombre de 12 et sont nommés et révocables par l'Assemblée Générale.

Le conseil d'administration, abrégé CA, est présidé par M. Jacques ROCHER depuis le 29 juin 2018. Le CA se réunit 5 fois l'année. Les exposés et décisions relatives à l'engagement des opérations de construction à différents stades de leur avancement prennent une part importante des procès-verbaux. Les administrateurs sont impliqués et mobilisés dans les différentes instances de gouvernance : commissions d'appel d'offres relative aux marchés publics, commission technique et d'engagement.

2.2.1.4 Le bureau

Les 3 membres du bureau sont élus par le conseil d'administration sur proposition du Président. Le bureau se réunit avant chaque réunion du conseil d'administration. Les thèmes abordés sont les mêmes que ceux énoncés pour le CA.

En dehors des réunions du conseil d'administration, le bureau a pour principale mission la préparation des réunions du conseil d'administration. Le nombre plus limité de ses membres permet au bureau d'approfondir et d'examiner plus en détail, avec les dirigeants et les autres participants aux réunions, les points qui seront examinés en CA.

2.2.1.5 La commission inter-sociétés

Cette commission réunit les bureaux de Vendée Logement et de la Coopérative Vendéenne du Logement. Sur convocation du Président, cette instance de la gouvernance se réunit au minimum une fois par année en présence du Directeur général, du Directeur administratif et financier et des Commissaires aux comptes.

La mission de la commission inter-sociétés est d'examiner l'ensemble des prestations inter-sociétés et leurs conditions de facturation entre Vendée Logement et la Coopérative Vendéenne du Logement.

A l'issue de la réunion, un procès-verbal est établi indiquant la pertinence des conventions inter-sociétés, l'approbation de ces conventions, ainsi que les montants des refacturations. Le procès-verbal est ensuite examiné et validé par le CA.

2.2.1.6 Le comité de direction

Le comité de direction, abrégé CODIR est composé des responsables de service de Vendée Logement, des cadres de la Coopérative Vendéenne du Logement et de la responsable communication du groupe. Cette instance de la gouvernance se réunit, environ tous les 10 jours, une demi-journée. Le CODIR est animé par le Directeur général.

L'objectif du comité est de coordonner l'action opérationnelle du groupe « La Compagnie du Logement ».

2.2.1.7 Direction Générale

M. Damien MARTINEAU a été nommé Directeur général par le CA le 1^{er} juin 2011. Son mandat social s'exerce dans le cadre d'une convention qui définit clairement ses attributions, ainsi que les éléments de sa rémunération.

Relations intra-groupes

Une commission inter société existe au sein du groupe « La Compagnie du Logement », dont est membre la Coopérative Vendéenne du Logement. Celle-ci est décrite dans un paragraphe de la section 3.1.1 du rapport.

Vendée Logement et la Coopérative vendéenne du Logement se facturent l'une et l'autre des prestations et des frais chaque exercice comptable. Les prestations font l'objet d'une convention, tandis que les frais font l'objet d'un remboursement sur pièce.

Le groupe « La compagnie du Logement » ayant des processus de contrôle des facturations inter-sociétés bien établis et les commissaires aux comptes effectuant des travaux spécifiques sur les refacturations intragroupes, l'Agence s'est appuyée lors de sa mission sur le contrôle interne de l'organisme et sur les travaux des commissaires aux comptes. En effet, l'ensemble des étapes de validation des prestations intragroupes ont fait l'objet de diligences spécifiques des commissaires aux comptes.

Une approche par les procédures et une inspection de celles-ci sur l'année 2018 a ainsi été retenue.

Les diligences, menées par l'Agence, indiquent que ce point a été corrigé par la société et que la procédure utilisée par Vendée Logement est satisfaisante et pertinente.

2.2.2 Terra Noé

En 2018, la coopérative vendéenne du logement a acquis 8 000 parts sur un total de 24 000 de l'organisme foncier solidaire (OFS) Terra Noé. Cet OFS (société coopérative d'intérêt collectif par action simplifiée) a été créé à l'initiative de Vendée Logement ESH, de la Coopérative Vendéenne du logement et du bailleur social Habitat 17.

Il achète des terrains principalement dédiés par la suite à la construction de logements destinés à la location ou à l'accession à la propriété. Afin de limiter le coût de ces opérations, les terrains sont mis à disposition des futurs acquéreur ou locataires sous la forme juridique d'un bail réel solidaire.

La prise de participation de La Compagnie du logement dans l'OFS permet d'ajouter le support du bail réel solidaire à l'offre de son activité d'accèsion sociale.

2.2.3 Évaluation de l'organisation et du management

L'effectif de la coopérative est composé de 84 personnes au 31 décembre 2019. L'effectif croît de quelques ETP chaque année depuis 2014. Les recrutements ont permis de renforcer les différentes agences de la société. Cette section du rapport a pour objet de porter une appréciation sur l'organisation générale de CVL.

Tableau 2 : Évolution des effectifs de la coopérative sur la période de contrôle

Rubriques	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Encadrement	Non identifié	Non identifié	Non identifié	Non identifié	7	7
Administratif	12	14	14	17	19	18
Techique	23	24	28	37	39	39
Commercial	15	17	16	21	19	19
Effectif moyen mensuel	50	55	58	75	84	83

Source : Rapport d'activité

La structure organisationnelle de la société est divisionnelle, c'est-à-dire que la Coopérative Vendéenne du Logement est composée de plusieurs divisions, des bureaux conseils, qui possèdent leur propre fonctionnement.

Chaque bureau du conseil est autonome dans son fonctionnement. En effet, chaque division géographique possède sa propre équipe commerciale, ses dessinateurs-métreurs et conducteurs de travaux. L'Agence note que les bureaux ne possèdent pas de responsable géographique dans le département de la Vendée, principal département où opère la société. Cependant, les différents corps de métiers ont un responsable fonctionnel situé au siège, à La Roche-sur-Yon.

Contrairement aux bureaux conseil de Vendée, les bureaux de Charente Maritime et des Deux Sèvres ont un responsable d'agence, qui est commun à tous les bureaux de ces deux départements et les bureaux de Loire Atlantique ont également un responsable d'agence, qui est commun à tous les bureaux de ce département.

Les activités de support comme les ressources humaines et la comptabilité sont gérées par l'autre société du groupe, c'est-à-dire par Vendée Logement ESH, voir § 2.2.3.

Ce mode d'organisation permet à la société de répondre aux spécificités locales. L'absence de responsable d'agence dans le territoire Vendéen n'empêche pas une bonne coordination des différents corps de métier composant les bureaux conseil. L'Agence émet une opinion satisfaisante sur l'organisation de la société, qui lui permet d'être efficace.

2.2.4 Achat de Villa Tradition

Dans le cadre de son développement de constructeur de maisons individuelles, la Coopérative Vendéenne du Logement a acquis, puis a absorbé, en 2016 l'intégralité de la SAS Villa Tradition, une société par actions simplifiée à caractère commercial implantée à Niort et opérant dans le secteur de la construction de maisons individuelles haut de gamme. Cette acquisition avait pour objectif de permettre à la coopérative de compléter son activité sur le segment haut de gamme. La coopérative exploite depuis lors la marque « Villa Tradition », en complément de ses autres marques (cf. § 3.1), pour sa production de standing.

Obs 2 : L'acquisition de la SAS Villa Tradition par la Coopérative Vendéenne du Logement ne respecte pas les dispositions législatives et réglementaires ; elle s'inscrit en dehors de l'objet social de la société.

L'article L. 422-3 du Code de la construction et de l'Habitation indique que les SA coopératives de production d'HLM ont un objet social délimité par la loi. Villa Tradition, dont les parts ont été rachetées par la Coopérative Vendéenne du logement, est une société par actions simplifiées. Il n'est pas fait mention dans la loi d'une possibilité d'acquisition des parts d'une SAS. L'opération de souscription des parts sociales de la SAS est donc intervenue en violation de l'article L. 422-3 du CCH.

Interrogés à ce sujet, les dirigeants de la Coopérative Vendéenne du Logement ont indiqué dans un premier temps avoir considéré que l'acquisition était possible, sous réserve d'une autorisation ministérielle. Après analyse avec la fédération des coopératives, l'obtention de cet accord n'est finalement pas apparue nécessaire dans la mesure où, d'une part, la société a considéré l'objet social de Villa Tradition conforme à celui d'une coopérative de production HLM et, d'autre part, la SAS était immédiatement absorbée après acquisition. Les dirigeants ont ainsi considéré que la conformité à l'objet social ne s'appréciait pas par rapport à l'acquisition des titres d'une société commerciale mais par rapport à l'activité absorbée, en référence aux dispositions de la circulaire n°91-86 de 1991. Cette dernière stipule qu'il « *est envisageable pour les sociétés HLM par exemple dans un souci d'étendre leur patrimoine ou de diversifier leurs activités, d'absorber des sociétés de droit commun, à la condition qu'une telle absorption n'entraîne pas un dépassement de l'objet social (...). Cette opération ne (me) paraît envisageable qu'à la condition que la société ait un objet conforme à la finalité d'un organisme HLM* ». Ces arguments ont été réitérés au stade de la phase contradictoire sur le rapport provisoire.

L'agence maintient le caractère inopérant de ces arguments, qui n'apportent pas de réponse sur l'absence de possibilité offerte par l'article L. 422-3 du CCH d'acquérir des parts d'une SAS. D'autre part, au-delà des considérations relatives à la nature juridique de la société acquise, l'objet social de la SAS Villa Tradition, portant sur « la vente, la construction (...) de maisons individuelles » n'intègre pas la condition de respect de prix de vente maximum prévue dans l'objet social des coopératives d'HLM fondant leur capacité « *en vue de leur vente à titre de résidence principale, (...), de construire (...) vendre ou gérer des immeubles à usage d'habitation respectant des prix de vente maxima fixés par l'autorité administrative* ». L'argument de compatibilité de l'objet social de la SAS avec celui de la coopérative n'est dans ces conditions pas établi. Les arguments avancés par la Coopérative Vendéenne du Logement ne sont donc pas de nature à remettre en cause le caractère non conforme à l'objet social de la coopérative l'acquisition de la SAS Villa Tradition.

Pour information, les principaux indicateurs de performance de la SAS Villa Tradition étaient les suivants à la clôture des comptes 2015 :

Tableau 3 : Principaux indicateurs Villa Tradition

En milliers d'euros

Intitulé	2015	2014
CA net	3 609	3 886
Résultat d'exploitation	38	1
Résultat net	25	-4
Endettement net	446	531

Sources : Audit d'acquisition du commissaire aux comptes

Il était prévu, à partir de 2016, que Villa Tradition réalise un résultat net supérieur à 100 milliers d'euros par exercice.

2.2.4.1 Déroulement de l'opération

L'opportunité d'acquérir les titres de la SAS Villa Tradition a été évoquée en conseil d'administration le 25/02/2016. En effet, le directeur général et le directeur de la coopérative ont annoncé qu'à la suite de contacts professionnels avec le dirigeant de la SAS implantée à Niort depuis 1988, cette dernière pourrait être rachetée par la coopérative. Les deux conditions évoquées pour une éventuelle acquisition de Villa Tradition étaient le respect des règles propres aux coopératives HLM et un accord financier.

2.2.4.2 Valorisation et décomposition du prix d'acquisition

L'Agence note que, pour l'acquisition de la SAS Villa Tradition, CVL a fait réaliser un audit social, fiscal et comptable de la société. Cependant, la coopérative ne s'est pas fait conseiller concernant la valorisation du prix des actions de la SAS. Le prix d'acquisition a été calculé de la manière suivante :

Tableau 4 : Détermination du prix d'acquisition des titres

En milliers d'euros

Intitulé	Montant
Capitaux propres au 31/12/2015	631
Résultats nets prévisionnels sur 5 années	575
Ajustement suite aux différents audits	-106
Prix d'acquisition des titres	1 100

Sources : Audit d'acquisition du CAC et PV de CA de l'OLS

La valorisation a été effectuée à partir des capitaux propres auxquels ont été ajoutés les résultats nets prévisionnels des 5 prochaines années. En acquérant les titres de la SAS Villa Tradition, la Coopérative Vendéenne du Logement a acquis les actifs économiques de la société, mais également les dettes de la société. En tenant compte de ces dernières, la valeur d'entreprise de Villa Tradition s'élève dans les faits à 1,55 millions d'euros, pour un prix d'acquisition des titres de 1,10 millions d'euros calculé comme suit :

Tableau 5 : Détermination de la valeur d'acquisition de Villa Tradition

En milliers d'euros

Intitulé	Montant
Prix d'acquisition des titres	1 100
Endettement net au 31/12/2015	446
Valeur d'entreprise	1 546

Sources : Audit d'acquisition du CAC et PV de CA de l'OLS

L'Agence relève que les prévisions optimistes retenues pour définir le prix d'acquisition de la SAS Villa Tradition relatives aux résultats prévisionnels des 5 prochaines années n'ont pas été réalisées. Dans sa réponse écrite, la société indique que le CA a disposé d'éléments prévisionnels basés sur des hypothèses d'exploitations hautes et basses (respectivement de 25 à 20 livraisons par an), qui n'ont pu être atteintes à la suite d'aléas survenus à la suite de l'acquisition ; les livraisons se sont élevées à 19 en 2017 puis 12 les deux années suivantes. Elle fait valoir cependant que les niveaux de marge brute dégagés par Villa Tradition sont au niveau des prévisions, voire supérieurs. L'Agence prend acte, en signalant toutefois que le niveau des marges en fonction des différentes marques de commercialisation, sollicité au cours du contrôle, n'a pas été transmis par la société.

2.2.5 Politique d'achat et commande publique

Cette section ne porte que sur l'application des règles de la commande publique dans le cadre de l'activité de CCMI. En effet, les différents travaux menés lors du contrôle n'ont pas révélé de constat d'irrégularité ou d'observation sur l'activité PSLA.

Depuis 2010, le cadre de la commande publique appliqué à l'activité de CCMI est le suivant. Souhaitant se conformer aux règles de la commande publique à la suite d'une analyse effectuée par un prestataire juridique, la Coopérative Vendéenne du Logement a décidé la mise en place de marchés de type « accord-cadre » pour son activité de CCMI à compter du 1^{er} mai 2010. Par la suite, le précédent rapport de contrôle de la MIILOS en date de 2013 a constaté l'échec de ce dispositif en raison d'un renchérissement remettant en cause les clauses de 167 contrats de CCMI déjà signés, et plus globalement la compétitivité de la société sur cette activité concurrentielle.

Ce constat avait amené, dans un premier temps pour les CCMI en cours, la société à renégocier directement avec les entreprises titulaires les conditions financières des contrats, issus des accords-cadres. L'importance des modifications apportées modifiaient cependant l'économie générale des marchés initiaux, ce qui remettait en cause les règles de leur mise en concurrence. Dans un second temps la société a fait le choix de revenir à des pratiques de commandes directes aux entreprises locales sur la base de simples bordereaux de prix actualisés périodiquement, en dehors du champ de la commande publique.

Dans le cadre du présent contrôle, l'agence a constaté la poursuite de ce mode de fonctionnement avec les entreprises, la société considérant que le CCMI constitue un contrat de mandat et qu'elle n'intervient, en conséquence, qu'en qualité de maître d'ouvrage délégué³, entrant dans ces conditions dans le cadre de l'article L. 2422-9 du code de la commande publique. Ce dernier stipule que « *Les règles de passation et d'exécution des contrats conclus par le mandataire sont celles applicables au maître d'ouvrage, sous réserve d'adaptations éventuelles prévues par voie réglementaire pour tenir compte de l'intervention du mandataire.* » Le client final de la CCMI n'étant pas soumis à la commande publique, la société considère qu'elle ne l'est pas non plus.

Les modalités de dévolution des contrats mises en œuvre par la société dans le cadre de l'activité de CCMI ne respectent pas le cadre de la commande publique.

L'article L. 1210-1 du code de la commande publique indique que « Les acheteurs et les autorités concédantes soumis au présent code sont les pouvoirs adjudicateurs et les entités adjudicatrices ». L'article L. 1211-1 du code de la commande publique indique que « Les pouvoirs adjudicateurs sont :

1. Les personnes morales de droit public ;
2. Les personnes morales de droit privé qui ont été créées pour satisfaire spécifiquement des besoins d'intérêt général ayant un caractère autre qu'industriel ou commercial, dont :
 - a) Soit l'activité est financée majoritairement par un pouvoir adjudicateur ;
 - b) Soit la gestion est soumise à un contrôle par un pouvoir adjudicateur ;

³ Dans le cas de la notion de maître d'ouvrage délégué, dont il n'existe pas de définition légale ou réglementaire, il est communément admis qu'elle consiste en un contrat de mandat, défini par l'article 1984 du Code civil comme le contrat par lequel "une personne donne à une autre le pouvoir de faire quelque chose pour le mandant et en son nom". C'est le mandat par lequel le maître d'ouvrage confie à un tiers, agissant en son nom et pour son compte en qualité de mandataire ou de délégataire, certaines de ses attributions et de ses missions pour la réalisation d'une opération immobilière ou de travaux, sans pour autant réaliser d'actes matériels autrement qu'à titre accessoire et/ou sans disposer de la maîtrise totale de l'opération.

- c) Soit l'organe d'administration, de direction ou de surveillance est composé de membres dont plus de la moitié sont désignés par un pouvoir adjudicateur ;
3. Les organismes de droit privé dotés de la personnalité juridique constitués par des pouvoirs adjudicateurs en vue de réaliser certaines activités en commun. ».

A ce titre, l'ensemble des organismes de logements sociaux sont soumis au droit de la commande publique. La Coopérative Vendéenne du Logement est soumise à la commande publique.

De plus, tous les achats des organismes sociaux sont soumis aux règles de la commande publique, excepté ceux dispensés de publicité et de mise en concurrence listés dans l'article R2122 du Code de la commande publique. Les achats effectués au titre d'un contrat de CCMI ne sont pas cités dans l'article.

Cadre du CCMI

Le CCMI, créé par la loi n°90-1129 du 19 décembre 1990, est défini aux articles L. 230-1 et suivants du code de la construction et de l'habitation, qui précisent notamment que : *« Toute personne qui se charge de la construction d'un immeuble à usage d'habitation ou d'un immeuble à usage professionnel et d'habitation ne comportant pas plus de deux logements destinés au même maître de l'ouvrage d'après un plan qu'elle a proposé ou fait proposer doit conclure avec le maître de l'ouvrage un contrat soumis aux dispositions de l'article L. 231-2. »*.

Le CCMI, avec ou sans fourniture de plan, entre dans la catégorie des contrats de louage d'ouvrage définie à l'article 1710 du code civil : *« Le louage d'ouvrage est un contrat par lequel l'une des parties s'engage à faire quelque chose pour l'autre, moyennant un prix convenu entre elles »*. Il a pour objet la construction d'un immeuble à usage d'habitation ou d'un immeuble mixte professionnel et d'habitation ne comportant pas plus de deux logements. De plus, l'article L. 1792-1 du code civil précise que le locateur d'ouvrage est un constructeur :

« Est réputé constructeur de l'ouvrage :

1. Tout architecte, entrepreneur, technicien ou autre personne liée au maître de l'ouvrage par un contrat de louage d'ouvrage ;
2. Toute personne qui vend après achèvement un ouvrage qu'elle a construit ou fait construire ;
3. Toute personne qui, bien qu'agissant en qualité de mandataire du propriétaire de l'ouvrage, accomplit une mission assimilable à celle d'un locateur d'ouvrage. »

Dans ces conditions, l'engagement de la société à construire une maison individuelle pour le maître d'ouvrage, moyennant un prix convenu, s'inscrit bien dans le cadre d'un contrat de louage d'ouvrage dans lequel la coopérative peut alors être juridiquement qualifiée de constructeur⁴.

Dans le cadre du CCMI, l'intervenant au titre de la construction d'une maison individuelle "se charge de la construction" : le constructeur n'agit pas au nom et pour le compte du maître d'ouvrage et ne bénéficie d'aucun pouvoir de représentation à l'égard des tiers (Cass. 1re civ., 7 oct. 1963 : Bull. civ. 1963, I, n° 414. – Cass. 1re civ.,

⁴ L'analyse d'un exemple de contrat signé par la coopérative confirme bien sa qualité de locateur d'ouvrage, il en ressort qu'elle est y identifiée comme constructeur, signant directement les contrats avec les entreprises sous-traitantes. De plus, la coopérative a bien souscrit des assurances en qualité de constructeur, au sens de l'article 1792-1 du code civil.

8 mars 1968 : Bull. civ. 1968, I, n° 103. – CA Paris, Pôle 4, ch. 5, 14 nov. 2012, préc.). Il sous-traite, sous sa responsabilité, la réalisation des travaux ; les intervenants auxquels il aura recours pour réaliser tout ou partie des travaux seront qualifiés de sous-traitants au regard de la loi n°75-1334 du 31 décembre 1975.

Il supporte une obligation de résultat, contrairement au maître d'ouvrage délégué qui n'est tenu en principe qu'à une obligation de moyens (Cass. 1re civ., 18 janv. 1989 : D. 1989, p. 302, obs. Larroumet). Enfin, contrairement à la délégation de maîtrise d'ouvrage, le contrat de CCMI signé entre les parties ne prévoit pas spécifiquement de rémunération au bénéfice de la coopérative. Cette dernière ne peut se prévaloir que de la marge finale dégagée à la clôture de l'opération ; le maître d'ouvrage n'en ayant pas connaissance.

Au titre de son activité de CCMI, la coopérative agit ainsi en qualité de constructeur, à l'occasion d'un contrat de louage d'ouvrage et non en tant que maître d'ouvrage délégué.

En conséquence, si dans le cas d'une délégation de maîtrise d'ouvrage « *Les règles de passation et d'exécution des contrats conclus par le mandataire sont celles applicables au maître d'ouvrage, sous réserve d'adaptations éventuelles prévues par voie réglementaire pour tenir compte de l'intervention du mandataire* ». Ces dispositions ne sont pas applicables aux contrats de louage d'ouvrage.

La coopérative doit être regardée comme un pouvoir adjudicateur, et ne peut alors s'exonérer, pour la mise en œuvre des contrats de CCMI, de l'application des règles de la commande publique dans le cadre de ses relations contractuelles avec les sous-traitants. La société devra mettre son activité de CCMI en conformité avec le cadre de la commande publique à laquelle elle est soumise.

Dans sa réponse écrite, la société ne conteste pas l'observation et informe des mesures qu'elle va engager pour se remettre en conformité, avec une consultation adaptée sous forme d'accords-cadres. Elle rappelle cependant les importantes difficultés matérielles de mise en œuvre déjà rencontrées entre 2009 et 2011 lorsqu'elle avait mis en œuvre des mesures comparables pour faire suite au rapport 2013-133.

3. ACCESSION SOCIALE

3.1 PRESENTATION DE LA COOPERATIVE

3.1.1 Organisation des activités

La démarche commerciale de la coopérative repose sur un réseau très décentralisé de 10 bureaux conseils dédiés en totalité à l'activité de construction de maisons individuelles répartis sur l'ensemble du territoire d'intervention. Outre la présence d'un accueil pour recevoir les prospects, ils présentent tous la même organisation à savoir :

- une équipe de commerciaux pour accompagner le client depuis la signature du contrat du prospect jusqu'à la livraison du pavillon ;
- des dessinateurs projeteurs pour concevoir et personnaliser les projets à partir de modèles proposés aux ménages ;
- des conducteurs de travaux pour assurer le suivi des travaux jusqu'à la réception de la maison.

Les agences territorialisées bénéficient de l'appui technique et administratif d'un bureau dit méthode. Un autre bureau est spécifiquement affecté aux opérations réalisées en PSLA. Ces deux entités sont localisées au sein du siège du groupe Compagnie du Logement.

La Coopérative concentre son activité sur trois départements principaux la Vendée, la Loire-Atlantique et la Charente-Maritime et à une échelle moindre celui des Deux-Sèvres ; elle est toutefois absente des centres-villes très denses, Nantes et La Rochelle notamment.

Historiquement, l'activité CCMI s'appuie sur deux marques commerciales qui procèdent d'une logique territoriale :

- « Maisons de l'Atlantique » plus spécifiquement sur le département de la Loire-Atlantique ;
- « Maisons d'en France Atlantique » qui couvre le reste du périmètre géographique d'intervention.

Ce réseau se complète d'une troisième marque, « Villa Tradition » qui procède davantage d'une logique de produits orientée sur des biens d'une gamme dite de standing. Pour autant, le secteur couvert est plus spécifiquement localisé sur la Charente-Maritime et les Deux-Sèvres. Une quatrième marque, « Maisons Prim'Access » a été créée pour commercialiser les logements réalisés en location accession.

Sur les 83 salariés de la coopérative, 66 ont une fonction très opérationnelle et sont positionnés dans les différents bureaux conseils répartis de la manière suivante : 33 en Vendée, 16 en Loire-Atlantique et 4 en Charente-Maritime et Deux-Sèvres.

Cette représentation territoriale plus directement dédiée à l'activité CCMI se complète de 8 salariés affectés à l'activité PSLA de la marque Prim'Access.

La Coopérative Vendéenne du Logement s'est engagée dans diverses démarches de certification qui offrent pour les ménages acquéreurs un certain nombre de garanties de qualité technique et environnementale dans la conception et la réalisation de la construction : AFAQ ISO 9001, NF Habitat, NF Habitat HQE, CERQUAL Patrimoine, Pacte Propriété abordable.

3.1.2 Stratégie d'intervention

Le littoral et le rétro-littoral sont désormais les territoires privilégiés par la coopérative ; ils représentent environ les trois-quarts de la production. Ces secteurs dynamiques sont tendus voire très tendus selon les cas en raison de la rareté des terrains et de la spéculation foncière. Si les offres de produits sécurisées en PSLA en particulier y trouvent une place légitime sans laquelle l'accession à la propriété serait impossible pour une clientèle sociale, l'offre d'accession libre y est très concurrentielle et la maîtrise du foncier est déterminante.

En zone rurale ou périurbaine, le marché est également très ouvert et concurrentiel. La Coopérative y intervient quasi exclusivement comme constructeur de maisons individuelles.

Peu de collectivités locales soutiennent l'accession abordable et sécurisée, sinon sur les secteurs tendus, par une offre foncière à prix minoré. Elle peut être consentie directement lorsque la collectivité maîtrise le foncier ou indirectement, en imposant aux aménageurs une quote-part des terrains à prix abordable pour ce type d'offre.

Malgré un effort de diversification géographique avec l'implantation progressive de nouveaux bureaux en Loire-Atlantique et en Charente-Maritime, la Vendée demeure le principal marché de la coopérative avec environ 70 % de la production en 2019 contre 80 % en 2014.

La CUS signée en date du 19 décembre 2019, affiche notamment les deux objectifs suivants :

- clarifier et optimiser sa gamme de produits et services en développant un produit « entrée de gamme » sous la marque Maisons PRIM'ACCESS et en créant un office foncier solidaire (OFS) « Terra Noé » avec en corollaire l'adhésion à Vendée Foncier Solidaire pour permettre la mise en œuvre du bail réel solidaire ;
- développer sa couverture géographique sur des territoires en « continuité culturelle » avec la Vendée : le Sud de la Loire Atlantique, le Sud des Deux-Sèvres.

Par ailleurs une recherche de collaboration plus étroite est recherchée avec Vendée Logement ESH en particulier en matière de politique commerciale, d'accompagnement du parcours résidentiel, de communication et de parcours professionnel des collaborateurs.

3.1.3 Activité

Sur la période 2015-2019, la Coopérative a livré 1 920 logements et enregistré la vente de 2 390 autres, la totalité de la production livrée et commercialisée étant composée de maisons individuelles.

Tableau 6 : Évolution de l'activité sur la période de contrôle

Rubriques	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Moyenne / an
Livraisons	219	242	310	441	478	450	384
Ventes	281	377	503	477	474	559	478
Chiffre d'affaires en M€	23,69	28,24	38,28	60,20	55,91	52,57	47,00

Source : Rapport d'activité

L'analyse montre une forte accélération de l'activité à compter de 2017, année où le chiffre d'affaires a progressé de 57 % par rapport à 2016 ; les bilans triennaux établis sur les six dernières années témoignent de cette évolution :

- 456 livraisons en moyenne annuelle sur la période 2017-2019 contre 257 entre 2014 et 2016 ;
- 503 ventes en moyenne annuelle sur la période 2017-2019 contre 387 entre 2014 et 2016.

L'activité principale est organisée autour du CCMI qui constitue près de 90 % des logements livrés sur la période, les 10 % restants étant commercialisés sous la forme de PSLA. La vente en VEFA demeure exceptionnelle, seul un logement ayant été vendu dans ce cadre.

Sur la période 2015-2019, la production annuelle de PSLA a sensiblement augmenté à compter de 2019 en passant d'une moyenne de 35 logements annuels livrés de 2015 à 2018 à 90 l'année suivante.

Tableau 7 : Évolution de l'activité PSLA sur la période de contrôle

En nombre	2015	2016	2017	2018	2019	Total
Logements PSLA livrés	14	35	50	35	90	224
Contrats PSLA réservés	38	32	52	68	57	193
Contrats PSLA signés	12	31	50	31	96	220
Levées d'option	1	12	55	35	29	132
Durée moy. de levée d'option (en mois)	7	13	9	11	9	9

Source : Fichier d'activité transmis par la coopérative

Ainsi, sur la période 2015-2019, la Coopérative a signé 220 contrats PSLA et livré 224 logements bénéficiant de ce dispositif pour lesquels 132 accédants ont levé l'option.

Près de 80 % des logements livrés en CCMI sur la période 2014-2016 a été commercialisé sous la marque commerciale « Maisons d'en France – Atlantique ».

Tableau 8 : Évolution de l'activité PSLA sur la période de contrôle

En nombre de contrats	2015	2016	2017	2018	2019	Total
Maisons d'en France - Atlantique	196	229	305	351	282	273
Maisons de l'Atlantique	28	46	67	80	66	57
Villa Tradition	/	/	19	12	12	14
Total	228	275	391	443	360	339

Source : Fichier d'activité transmis par la coopérative

3.2 ÉVALUATION DE LA MISSION SOCIALE

Le code de la construction et de l'habitation (CCH) fixe le cadre d'intervention des sociétés anonymes coopératives de production HLM (Coop HLM) ; à ce titre, l'article L. 411-2 précise que les coopératives sont des opérateurs investis d'une mission d'intérêt général. Elles réservent leurs ventes aux ménages modestes par la production de logements dont le prix de vente est plafonné dans les conditions fixées par les articles L. 411-1 et L. 422-3 2° du CCH.

Ces éléments sont notamment repris dans le protocole du 28 mars 2002 signé entre la fédération nationale des sociétés coopératives d'HLM et le secrétariat au logement, qui prévoit explicitement que les coopératives destinent leur production en accession à la propriété en priorité aux personnes et aux familles de ressources modestes. Si la circulaire n°86-02 du 12 juin 2002 qui en détaille les conditions d'application exclut du champ d'application les opérations réalisées en diffus et plus particulièrement en CCMI, elle rappelle toutefois « *que ce type d'opérations doit toujours s'inscrire dans le cadre de la mission sociale que le législateur a confiée aux organismes d'HLM : la priorité demeure la réalisation de résidences principales au profit de familles à ressources modestes* ».

Dans ce cadre d'intervention, les logements construits par les coopératives sont ainsi :

- destinés majoritairement à des ménages qui achètent leur résidence principale dont leurs revenus ne dépassent pas des plafonds de ressources ;
- vendus à des prix respectant des plafonds de prix ;
- accompagnés des garanties de la "sécurisation HLM" : garanties de rachat et de relogement pendant 15 ans, protection revente.

Dans ses différentes publications, la fédération nationale des sociétés coopératives d'HLM précise d'ailleurs que ses membres sont des promoteurs immobiliers sociaux devant faciliter le parcours résidentiel des locataires du parc social. L'atteinte de cet objectif doit permettre ainsi de favoriser la rotation et d'offrir aux jeunes ménages une alternative à l'acquisition de logements anciens peu performants ou éloignés des lieux de vie et de travail.

3.2.1 Accédants PSLA

Le contrôle du fichier des logements réalisés en PSLA depuis 2015 a permis de vérifier le respect des plafonds réglementaires tant des ressources des bénéficiaires que des prix de vente des logements commercialisés.

Les prix de vente pratiqués sont très en deçà des prix plafonds fixés par la réglementation et les accédants se positionnent à des niveaux de ressources très inférieurs aux valeurs maximales autorisées :

Tableau 9 : Analyse des prix de vente de l'activité PSLA sur la période 2015-2019

Type	Nombre	SH moyenne en m ²	Prix de vente TTC en €	Prix HT/m ² de SH en €	% / plafonds prix vente	% / plafonds de ressources
Zone B1	81	82,8	182 639	2 127	70	70
Zone B2	70	81	165 459	1 825	74,5	69
Zone C	111	83,7	145 174	1 590	75	64
Total	262	82,7	162 176	1751	72,2	67

Source : Fichier d'activité transmis par la ccopérative

Destinés à être occupés par des familles, une très large majorité des PSLA livrés sont des logements de type 4 ; la surface habitable moyenne est proche de 83 m² pour un prix de vente de l'ordre de 160 000 euros TTC.

Eu égard aux évolutions observées du marché de l'accession en Vendée, les prix de vente pratiqués par la coopérative garantissent une attractivité tarifaire des biens commercialisés cohérente avec leur vocation sociale. Les ménages accédants se situent en moyenne dans une fourchette comprise entre 64 et 70 % des plafonds de ressources selon que les zones d'implantation des opérations.

Sur la base des informations communiquées, le délai moyen observé de la phase locative est de 9 mois. Les contrats ne prévoyant pas de délai minimal pour la levée d'option, les deux tiers des ménages affermissent l'acquisition au cours de la première année, dont 23 d'entre eux au cours des six premiers mois. Cinq dossiers ont fait l'objet d'un examen approfondi, les données transmises par la société pour ces derniers mettant en évidence une signature de l'acte de vente le même jour que celle du contrat PSLA. Après contrôle, il s'avère que ces situations relevaient d'erreurs dans le suivi des dates de ces opérations. Pour autant, alors que la société a affirmé préserver une phase locative de six mois minimum, pour deux d'entre elles le délai s'est avéré inférieur, respectivement de deux et cinq mois. Par ailleurs, pour l'une des cinq acquisitions, la coopérative n'a pas été en mesure de produire la justification du contrat PSLA signé.

La coopérative doit garantir un suivi plus opérant des dossiers accédants.

3.2.2 Acquéreurs en contrat de construction de maisons individuelles

Obs 3 : La Coopérative Vendéenne du Logement n'a pas défini de politique sociale pour son activité réalisée en CCMI ; une part de plus en plus conséquente de sa production est banalisée et ne bénéficie plus à des accédants aux ressources modestes, alors même que les deux derniers rapports de la MILOS invitaient les dirigeants à recentrer la coopérative sur sa vocation sociale.

Les deux précédents contrôles menés respectivement en 2007 et 2013 avaient relevé le caractère peu social de l'activité de construction de maisons individuelles et invitaient un recentrage de la coopérative sur sa vocation sociale. Sur la base de constat, les deux rapports produits par la Miilos avaient expressément demandé aux dirigeants de définir une politique plus sélective permettant de mieux répondre aux finalités de la mission d'intérêt général qui lui est assignée à savoir loger les personnes et ménages éligibles à l'habitat social. Les observations formulées sont néanmoins restées sans action volontariste permettant d'infléchir les pratiques.

Tableau 10 ; Analyse des marges brutes dégagées par l'activité CCMI

	Nombre de CCMI signés	SH moyenne en m ²	Prix de revient de construction HT	Prix de vente HT	Prix de vente TTC	Marge brute	Prix de revient TTC / m ² de SH
2014	237	98	92 246	113 728	136 473	21 482	1 393
2015	319	99	95 059	114 855	137 827	19 796	1 392
2016	461	93	96 027	114 964	137 957	18 937	1 483
2017	406	97	97 676	118 897	142 676	21 221	1 471
2018	381	100	104 579	127 915	153 498	23 336	1 535
2019	501	98	104 698	127 835	153 401	23 136	1 565
Total	2 305	97	99 878	121 223	145 469	21 345	1 500

Source : Fichier d'activité transmis par la ccopérative

Sur la période 2014-2019, le prix de vente moyen est de l'ordre de 145 000 euros TTC hors foncier, soit ramené à la surface habitable, environ 1 500 euros par m² construit. Le délai de réalisation est d'environ 16 mois pour une marge brute dégagée d'environ 21 350 euros. Sur les six années les prix de vente moyens ont augmenté de plus de 12 %, avec une hausse plus marquée en 2018, +7,5 % en comparaison de l'année 2017.

Les prix de vente ont été analysés sur la base de trois valeurs de référence :

- 135 000 euros TTC, valeur qui complétée d'une charge foncière moyenne établie à 40 000 euros par logement en Vendée, porte le prix de revient à 175 000 euros, soit le prix de vente médian d'un pavillon observé sur le département terrain compris ;
- 160 000 euros TTC portant le prix de revient à 200 000 euros ;
- 210 000 euros soit un prix de revient atteignant le seuil de 250 000 euros.

Tableau 11 : Répartition de la production CCMI par niveau de prix de vente

	Prix de vente < 135 000 € TTC		De 135 000 € à 160 000 € TTC		De 160 000 € à 210 000 € TTC		Prix de vente > 210 000 € TTC	
	Nombre de CCI signés	Part de la production	Nombre de CCI signés	Part de la production	Nombre de CCI signés	Part de la production	Nombre de CCI signés	Part de la production
2014	145	61%	34	14%	42	18%	16	7%
2015	197	62%	55	17%	43	13%	23	7%
2016	283	61%	91	20%	63	14%	24	5%
2017	227	56%	81	20%	73	18%	26	6%
2018	176	46%	89	23%	72	19%	44	12%
2019	212	42%	135	27%	103	20%	52	10%
Total	1 240	54%	485	21%	396	17%	185	8%

Source : Fichier d'activité transmis par la ccopérative

L'année 2018 a été marquée par une augmentation assez forte de la production dite de « standing ». Certaines situations sont emblématiques du décalage avec la vocation sociale de l'organisme, qui vise en particulier à favoriser la primo accession : 68 dossiers dont les prix de revient de la seule construction sont supérieurs à 250 000 euros TTC dont 22 excèdent 300 000 euros.

Obs 4 : Plus d'un tiers des ménages acquéreurs présentent des niveaux de ressources non compatibles avec la mission d'intérêt général de la coopérative.

La montée en gamme de la production s'accompagne également d'une part d'une augmentation des niveaux de ressources des acquéreurs et d'autre part d'une progression du nombre d'acquéreurs ne fournissant pas leur avis d'imposition. La société n'opère pas un suivi exhaustif du profil des acquéreurs, ce qui ne permet pas de disposer d'éléments de bilan détaillé contenant toutes les informations nécessaires, ni de procéder au bon contrôle de son activité.

Le cumul des ménages dont les revenus dépassent les plafonds PLI et de ceux n'ayant pas communiqué leur revenu fiscal de référence a augmenté de l'ordre de 9 points sur la période 2017-2019 comparé à 2014-2016 ; ainsi les ménages ne présentant pas un profil compatible s'inscrivant dans les plafonds de ressources du secteur HLM ou n'ayant pas permis au bailleur de le justifier représentent 39 % contre 30 % sur les trois années précédentes.

Tableau 12 : Analyse du profil économique des acquéreurs CCMI (hors investissements défiscalisés)

Années	Nombre d'accédants		Répartition des CCMI en nombre / aux plafonds de ressources				Répartition des CCMI en % / aux plafonds de ressources				Part des ressources non fournies
	ayant signé un contrat CCMI	n'ayant pas fourni leurs ressources	< PLUS	> PLUS et < PLS +11%	> PLS 11% et < PLI +11%	> plafond PLI + 11%	< PLUS	> PLUS et < PLS +11%	> PLS 11% et < PLI +11%	> plafond PLI + 11%	
2014	232	212	113	59	12	28	49%	25%	5%	12%	9%
2015	307	267	136	71	7	53	44%	23%	2%	17%	17%
2016	421	369	189	108	10	62	51%	29%	3%	17%	14%
2017	373	296	140	89	8	59	38%	24%	2%	16%	21%
2018	361	314	129	108	11	66	36%	30%	3%	18%	13%
2019	494	388	167	130	12	79	34%	26%	2%	16%	21%
Total	2 188	1 846	874	565	60	347	40%	26%	3%	16%	16%

Source : Fichier de l'activité CCMI communiqué par la société

Sur les 347 ménages excédant les plafonds PLI accession, 99 ménages présentent un dépassement supérieur à 150 % du plafond PLI ; les trente et un acquéreurs les plus aisés disposent de revenus annuels supérieurs à 100 000 euros avec un niveau moyen de ressources de l'ordre de 150 000 euros.

Obs 5 : Une fraction importante des ventes, dont certaines non autorisées par les statuts de la coopérative, présente les caractéristiques de produits de « standing », résidence secondaire ou d'investissement banalisé.

L'examen d'une centaine de dossiers individuels montre que certains acquéreurs ne présentent pas le profil habituel d'un accédant social, bien que remplissant les conditions réglementaires d'un contrat CMI. Sans qu'il soit possible d'opérer un dénombrement précis sur la période contrôlée, des acquéreurs ont réalisé des opérations multiples sans pouvoir en identifier avec certitude la destination finale : dans certaines situations la localisation géographique permet de présumer un usage de résidence secondaire ou d'investissement à vocation touristique. A titre d'illustration, quatre membres appartenant à la même famille demeurant dans la région parisienne ont signé onze contrats CMI avec la coopérative pour un montant total de 1 318 722 euros, dont six d'entre eux entièrement autofinancés pour un total de 694 878 euros. Les pavillons se situent sur des communes du littoral vendéen ou à proximité immédiate. Seuls deux des onze maisons sont identifiées par la coopérative comme s'inscrivant dans le dispositif d'investissement Pinel. La totalité des contrats s'est accompagnée des différentes garanties de sécurisation HLM.

De surcroît, certaines ventes présentées comme des investissements par la coopérative ont été opérées au bénéfice de SCI mais également au profit de sociétés de type SARL : si les ventes à des sociétés immobilières sont expressément autorisées au 1° de l'article 3 des statuts de la société, celles destinées aux SARL ne peuvent être admises, ces dernières n'étant pas explicitement désignées dans le CCH.

Dans sa réponse écrite, la société indique qu'elle s'interdit désormais la vente à des sociétés de type SARL. Par ailleurs, elle considère que la vente à des acquéreurs dépassant les niveaux de ressources PLI constitue un moyen de financer les projets moins rentables vendus à des ménages plus modestes. Pour autant, elle indique qu'une attention plus particulière sera apportée au profil des accédants, et qu'elle procédera à des analyses plus fines grâce à son nouveau logiciel.

Enfin, elle conteste le fait que, l'Agence présume, selon elle, un usage de « résidence secondaire ou d'investissement à vocation touristique » au regard de la seule localisation des projets. L'Agence rappelle que son analyse ne s'est pas basée sur cet unique critère et que l'analyse des dossiers a mis en évidence le cas de onze logements acquis par quatre membres d'une même famille. La finalité de ces opérations ne pouvait matériellement pas s'inscrire dans une logique de résidence principale (cf. supra). La société considère par ailleurs, dans sa réponse, que lorsqu'un acquéreur se présente pour réaliser une résidence secondaire, c'est qu'il envisage d'en faire une résidence principale à moyen terme. Pour autant, elle indique que désormais, ces projets de résidence secondaires, faibles en nombre, seront mieux identifiés, quantifiés et régulés si nécessaire.

La vente aux investisseurs bénéficiant du dispositif « Pinel » ne s'accompagne pas d'une formalisation des engagements sociaux attachés au processus de défiscalisation.

Sur la période 2014-2019, la société a identifié 119 ménages ayant déclaré leur opération de construction bénéficiaire de la réduction d'impôt accordée au titre des investissements locatifs intermédiaires. Bien que la circulaire de la Fédération n°86-02 du 12 juin 2002 relative au protocole du 28 mars 2002 préconise que les investisseurs doivent fournir une attestation indiquant leur engagement à louer le logement dans le cadre de cette disposition fiscale⁵, la société n'a pas été en mesure d'en justifier l'existence. La société n'a pas justifié la mise en œuvre de cette bonne pratique.

Dans ses réponses, la société prend acte de cette observation et s'engage à informer formellement les acquéreurs investisseurs des obligations attachées au processus de défiscalisation.

3.2.3 Sécurisation des accédants

Obs 6 : Accordés à la plupart des acquéreurs, sans le discernement suffisant pour apprécier les situations individuelles, les dispositifs de sécurisation HLM sont détournés de leur vocation sociale initiale.

Pendant les 15 années qui suivent la vente, la plupart des contrats CCMI et de location-accession sont assortis de la triple sécurisation HLM : garantie de relogement, assurance-revente et garantie de rachat.

- La garantie de rachat : elle s'applique dans un délai de trois mois à compter de la demande de rachat. Les événements couverts par la garantie sont : le décès, l'invalidité, la mutation professionnelle, le chômage, le divorce, la dissolution d'un Pacte Civil de Solidarité ;
- La garantie de relogement : elle peut consister soit en un maintien dans les lieux, sous réserve de la signature d'un bail à usage d'habitation, soit en un relogement dans le parc locatif social⁶, sous la condition expresse du respect des plafonds de ressources HLM par l'accédant ;

⁵ Le logement doit être situé en zone tendue et loué, sur la base d'un loyer maximum, à un locataire respectant un plafond de ressources.

⁶ Des conventions ont été signées avec Vendée Logement ESH, Habitat 17 et Atlantique Habitations pour satisfaire cette garantie de relogement.

- Le contrat revente : dans le cas de la revente du bien à la suite d'un aléa de la vie, la coopérative rembourse la différence entre le prix d'achat et le prix de vente à hauteur de 40 000 euros.

Par ailleurs, la coopérative offre plusieurs dispositifs de garantie couvrant la période de construction de la maison individuelle qui s'ajoute aux dispositions générales encadrant le contrat CMI :

- « La garantie clarté » : une documentation complète est remise au futur propriétaire avec un classeur de vente contenant toutes les explications nécessaires au financement et à la construction ainsi qu'à l'entretien de la maison ;
- « La garantie sécurité » : en cas d'aléa grave survenant entre la signature du contrat et le début des travaux (perte d'emploi, mutation, divorce), la coopérative procède au remboursement de l'acompte à concurrence de 15 200 euros ;
- « La garantie sérénité » : en cas de décès de l'un des deux conjoints entre la signature du contrat de construction et le début des travaux, la coopérative s'engage à construire la maison à ses frais à concurrence de 250 000 euros.

Au-delà, la coopérative propose des modalités de paiement favorables à ses clients, le client ne payant que 5% du prix définitif de l'opération à la commande, la totalité du solde étant due à la livraison.

Si ces dispositifs s'inscrivent dans les orientations fixées par la fédération des coop HLM en faveur d'une accession sociale sécurisée, celle-ci préconise néanmoins de ne les accorder qu'aux accédants dont les revenus sont inférieurs aux plafonds PAS. Dans le cas présent, les ménages les plus aisés, les investisseurs, les acquéreurs multiples et les sociétés peuvent bénéficier des mécanismes de garantie habituellement accordés aux familles les plus modestes.

En adoptant une démarche strictement commerciale et en l'absence de toute politique sélective lui permettant de cibler le profil socio-économique des acquéreurs, la société ne répond pas aux objectifs prioritaires qui sont assignés à un opérateur social. Une telle situation, mettant à profit l'existence d'une offre de sécurisation dans le cadre de l'activité SIEG au bénéfice de l'activité hors champ du SIEG est par ailleurs de nature à offrir un avantage commercial qui n'apparaît pas justifié à la société.

Dans ses réponses écrites, la société indique que depuis 2016, les contrats de construction supérieurs à 220 milliers d'euros ne peuvent plus bénéficier du « paiement confiance » recouvrant des facilités de paiement à la livraison. Elle indique qu'au second semestre 2021, la CA reviendra sur la question des dispositifs de sécurisation HLM et évaluera la pertinence de nouvelles règles sur la sécurisation des acquéreurs, sans s'engager à ce stade à mettre en œuvre une sélectivité liée à l'appréciation de la situation des acquéreurs. L'Agence réitère donc la nécessité d'en reconsidérer les modalités d'application pour se conformer tant aux orientations définies par la fédération des coopératives HLM qu'à l'exigence de dissocier sa mission sociale du reste de son activité dite concurrentielle.

4. REVUE DE L'INFORMATION COMPTABLE ET ANALYSE FINANCIERE

4.1 REVUE DE L'INFORMATION COMPTABLE

4.1.1 Organisation service comptable

La société ne dispose pas de moyens en propre lui permettant de répondre à ses besoins en termes comptables et financiers. Elle s'appuie sur la convention signée avec la SA Vendée Logement portant sur les prestations de gestion administrative (comptabilité, informatique, gestion des contentieux, gestion administrative des appels d'offres (cf. § 2.2.3).

Ce dispositif a permis un ajustement du coût de ces prestations en fonction du développement de l'activité de la société.

4.1.2 Comptabilisation à l'avancement des opérations de CCMI

La société utilise des taux d'avancement en fonction du stade de construction atteint pour déterminer le chiffre d'affaires à comptabiliser dans le cadre des contrats de construction de maison individuelle. Cette comptabilisation fait l'objet de diligences particulières par les commissaires aux comptes de la Coopérative Vendéenne du Logement. Les entretiens menés par l'agence avec la direction financière et les commissaires aux comptes indiquent que le sujet est traité de manière satisfaisante.

Les différentes informations des annexes dans les états financiers sont suffisantes pour décrire et expliquer les enjeux de la comptabilisation à l'avancement des opérations de CCMI.

4.1.3 Traitement des impayés

Du fait de la nature de l'activité de la société la problématique relative au traitement de l'impayé ne constitue pas un enjeu significatif. L'existence d'impayés locatifs n'est susceptible d'intervenir que pour ce qui concerne les opérations de PSLA pour les accédants lors de la phase locative.

Du point de vue organisationnel, cette activité dont la réalisation serait confiée aux services de la SA Vendée Logement ne fait pas pour l'instant l'objet d'une convention spécifique. Dans l'hypothèse de l'inscription de cette fonction dans le cadre des interventions déjà réalisée par la SA Vendée Logement, il conviendrait de la traiter au même titre que les autres conventions règlementées.

A la clôture des comptes 2017, la société n'enregistre aucun impayé, il n'en a pas été non plus comptabilisé par le passé.

4.1.4 Ressources financières

La problématique financière de la SCP Vendéenne du Logement diffère de celle observée habituellement pour les organismes de logement social dans la mesure où elle est le reflet d'une activité de promotion immobilière, dont le cycle de financement est plus court et a vocation à se renouveler rapidement. Dans un contexte de développement de son activité, la société doit avant tout garantir l'adéquation entre ses besoins de financement et ses ressources financières.

A cet effet, la société mobilise principalement ses fonds propres, des lignes de prêts dédiés à l'accession ainsi que des concours bancaires selon les principes suivants :

- l'activité CCMI, majoritairement payée à livraison par les accédants, est financée par des lignes court terme ;
- pour le PSLA, un prêt dédié est mis en place pendant la phase locative ; en amont la phase de construction est financée par des lignes court terme moins chères ;
- enfin, les lotissements sont financés sur fonds propres et par des lignes court terme si besoin.

En 2018, le financement court terme était réparti entre 4 partenaires financiers pour un montant global de 16,5 M€ dont 8,5 M€ étaient utilisés fin décembre.

A noter également qu'en 2017 la société a obtenu un prêt de haut de bilan bonifié (PHBB) de 420 milliers d'euros destinés à accompagner le développement de son offre de PSLA ; l'intégralité des fonds a été débloqué début 2018. La société utilise cette ressource pendant la phase amont de construction des PSLA, elle ne débloque par la suite les prêts PSLA qu'à la livraison des opérations, ce qui permet de bénéficier du taux plus avantageux du PHBB en lieu et place d'une ligne de trésorerie bancaire.

4.1.5 Gestion de trésorerie

Le profil de trésorerie d'une opération d'accession est de manière générale déficitaire notamment parce qu'en CCMI la société pratique le « paiement confiance » : un appel de fonds de 5 % à la commande et 95 % à la remise des clés. Le portage financier s'impose également aux opérations de lotissement, le principal enjeu étant alors d'assurer une commercialisation optimum et un portage de stock réduit.

Considérant la variabilité des besoins de trésorerie quotidiens et les conditions financières avantageuses auxquelles ont été souscrites les lignes de trésorerie et de découvert, la société a retenu pour des raisons de simplicité de mettre en place l'ensemble des lignes de trésorerie dès que possible, et par la suite les découverts en tant que de besoin. Si cette pratique ne permet pas un ajustement fin de la trésorerie, son impact financier reste modéré : le coût de ces financements est réduit et les excédents sont placés sur le Livret A.

A la clôture des comptes 2017, l'encours de placement s'élevait à 2 194 k€, les produits financiers générés à l'occasion de ce même exercice s'élevaient à 11 k€ (en diminution constante par rapport aux exercices antérieurs du fait de la baisse du niveau de la trésorerie). Cette situation s'avère conforme avec la réglementation en matière de dépôts de fonds (art R. 423-74 du CCH) et adaptée.

4.1.6 Fonds propres et obligation de couverture auprès de la Société de Garantie de l'Accession

Créée par la loi relative à la solidarité et au renouvellement urbains du 13 décembre 2000, la société de garantie de l'accession des organismes d'HLM (SGAHLM) a pour vocation de délivrer une garantie aux organismes d'HLM (OPH, ESH, coopératives d'HLM) exerçant une activité d'accession sociale sécurisée à la propriété. Les opérations de CCMI et de lotissement n'entrent pas dans ce champ.

La coopérative ne dispose par conséquent de la garantie SGAHLM qu'au titre de son activité de PSLA. Cette garantie est accordée sous réserve du respect d'un encours annuel maximum de production, préalablement déclaré, et d'un niveau de fonds propres attestant de la capacité de la société à couvrir au moins à hauteur de 25 % de l'encours de production. A cet effet la société doit procéder à des déclarations trimestrielles obligatoires, ce qu'elle réalise effectivement.

Fin 2018, la dernière déclaration trimestrielle d'encours réalisée auprès de la SGAHLM faisait ressortir un encours de production de 6 019 milliers d'euros impliquant une affectation de fonds propres, au titre de l'obligation de couverture, à hauteur de 2 000 milliers d'euros soit un montant très largement inférieur au total des fonds propres de la société ; pour mémoire ces derniers s'élevaient à 15 717 milliers d'euros fin 2018.

4.2 ANALYSE FINANCIERE

L'analyse financière a principalement pour objet d'apprécier la performance d'exploitation de la société. Il s'agit de mesurer sa capacité à générer, dans le cadre de ses activités normales et courantes, les ressources nécessaires au financement de sa stratégie de développement. Il s'agit également d'évaluer la soutenabilité de sa structure financière, à travers l'analyse des composantes structurantes de son bilan.

Les développements et analyses ci-après exploitent les données comptables 2014 à 2018 transmises par l'organisme par l'intermédiaire de la plateforme Harmonia. Considérant la spécificité de l'activité de la société, certaines données issues du dispositif de révision coopératif réalisé par l'association pour la révision et la formation des Coop'Hlm ont également été exploitées à titre indicatif, de même que des éléments en provenance de la comptabilité analytique de la société.

4.2.1 Analyse de l'exploitation

La performance d'exploitation est mesurée par l'excédent brut d'exploitation (EBE) dégagé annuellement par l'organisme. Il est calculé en retranchant du produit des activités les charges réelles d'exploitation, il ne prend pas en compte les flux financiers et les flux exceptionnels. Il constitue la ressource fondamentale d'un organisme et traduit sa capacité à produire des ressources propres à partir de son activité courante.

L'ajout à l'EBE des flux financier et exceptionnel permet d'apprécier la rentabilité de l'organisme ; c'est-à-dire sa capacité à générer des ressources à partir de son activité et à constituer ainsi des fonds propres qu'il pourra mobiliser au service de son activité. L'EBE contribue fortement à la rentabilité et en est une composante essentielle.

La capacité d'autofinancement (CAF) brute, rapportée aux produits issus de l'activité d'un organisme (produit total ou chiffre d'affaires), est alors le principal indicateur de rentabilité.

Tableau 13 : Évolution de l'autofinancement de l'organisme

Montants en milliers d'euros

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Loyers (PSLA)	0	2	25	73	175	362	165
Activités annexes - prestations à VL	259	231	129	146	141	184	199
Ventes d'immeubles et terrains	27 012	28 891	23 541	28 023	37 962	59 653	55 543
Production stockée	1 049	5 466	2 135	2 647	4 129	-3 608	2 963
Production immobilisée	-280	-271	-303	0	0	-235	-295
Coûts promotion immobilière	-23 060	-28 714	-21 153	-24 973	-34 712	-44 900	-48 401
Marge sur activité de promotion	4 722	5 372	4 220	5 697	7 379	10 910	9 810
Coût personnel (hors régie)	-2 869	-2 949	-3 040	-3 449	-4 309	-5 248	-5 837
Autres charges externes (hors CGLLS)	-1 974	-2 203	-2 091	-2 009	-2 292	-2 831	-2 877
Coût de gestion	-4 843	-5 151	-5 131	-5 457	-6 600	-8 080	-8 714
Charges de maintenance (y.c régie)	-38	-38	-47	-46	-40	-47	-54
Taxes foncières sur les propriétés bâties	-17	-20	-27	-29	-34	-40	-42
Créances irrécouvrables	-19	-78	0	-24	-7	-9	-10
Excédent brut d'exploitation	63	318	-832	360	1 014	3 282	1 353
Autres produits d'exploitation	85	65	15	35	40	29	83
Produits financiers	60	21	13	14	7	5	10
Charges d'intérêts	-20	-14	-94	-126	-217	-293	-203
produits et charges exceptionnels	-7	-11	-150	364	13	36	20
Impôt sur les bénéfices	-21	0	0	0	0	-123	-74
Capacité d'autofinancement	146	298	-895	262	827	2 921	1 167
Dotations et reprises amortissements et provisions	-401	-121	-254	187	-276	-637	-299
Résultat net comptable	-255	177	-1 149	449	551	2 283	868

Considérant le constat établi dans le précédent rapport de contrôle daté de 2013 quant à la fragilité du modèle économique de la société, il été fait le choix d'un rappel des principaux agrégats financiers 2012-2014 sur la base des données déclarées par la société sous Harmonia. Ce rappel des données antérieures à 2014 paraissait également intéressant afin de mettre en évidence l'accroissement de l'activité intervenu depuis lors.

Les produits d'exploitation dégagés par la société proviennent presque exclusivement de l'activité d'accession et d'aménagement ; ils sont compensés de façon très marginale par les produits locatifs liés à la location accession.

L'activité est en croissance constante depuis 2012, portée largement par les contrats de CCMI et dans une moindre mesure par la commercialisation de lotissements (cf. § 4.2.1.1).

L'EBE qui traduit la capacité de la société à couvrir ses coûts de structure par les marges brutes dégagées par son activité, affiche une amélioration continue entre 2014 et 2018. En 2014 l'EBE de la société a été impacté à la fois par la récession du marché des CCMI (fluctuations du nombre des ventes et livraisons) et par l'impact en termes de charges de structure du démarrage progressif de l'activité de PSLA lancée depuis 2012. Il est alors devenu négatif à hauteur de 832 milliers d'euros.

L'augmentation du volume d'activité entreprise depuis 2015 a permis de redresser la situation ; à compter de cet exercice, la société a été en mesure de dégager constamment un EBE positif.

Les marges sur activités et les coûts de gestion qui constituent les deux composantes essentielles de l'EBE sont détaillées ci-après.

4.2.1.1 Marges sur activités

Les tableaux ci-dessous permettent d'apprécier les marges brutes dégagées principalement par les activités de CCMI, lotissement et PSLA ; s'y ajoute de façon non significative celles issues des quelques logements produits en VEFA. Dans le tableau ci-après, des données issues du dernier rapport de révision coopératif réalisé en 2015 par l'Association pour la révision et la formation des Coop'Hlm (ARECOOP) ont été rappelées pour renseigner la période 2021-2014. Ces dernières permettent de disposer d'une indication sur le niveau des marges brutes de la société par activité sur une période rétrospective élargie.

Tableau 14 : Évolution des marges brutes par activité

Montants en milliers d'euros								
				arecoop	arecoop	arecoop		
Rubriques	2012	2013	2014	2014	2015	2016	2017	2018
Marge brute sur CCMI								
Nbre livraisons à l'avancement ⁽¹⁾	246	255	216	231	308	438	414	366
Total produits	26 566	28 380	22 159	26 406	35 416	49 551	48 762	46 108
Total charges	21 886	23 055	18 097	20 554	28 466	39 852	39 450	37 524
Marge Brute HT CCMI	4 680	5 325	4 062	5 853	6 950	9 698	9 312	8 585
Taux de marge brute HT %	17,6%	18,5%	17,6%	22,2%	19,6%	19,6%	19,1%	18,6%
Prix de Vente/Lot	108	113	107	114	115	113	118	126
Marge Brute/Lot	19	21	19	25	23	22	22	23
Marge brute sur lotissement								
Nbre ventes	9	3	10	17	28	38	36	43
Total produits	1 332	5 372	1 997	874	1 070	1 687	1 401	1 826
Total charges	1 292	5 348	1 946	877	908	1 367	1 139	1 576
Marge Brute HT Lotissement	40	24	51	-3	162	320	261	250
Taux de marge brute HT %	9,0%	15,6%	9,8%	-0,4%	15,2%	19,0%	18,7%	13,7%
Prix de Vente/Lotissement	49	51	52	51	38	44	39	42
Marge Brute/Lotissement	4	8	5	-0,2	6	8	7	6
Marge brute sur PSLA								
Nbre livraisons	-	3	3	6	12	55	35	30
+ Vente d'immeubles (CA HT)	-	-	-	68	1 476	7 742	4 873	4 085
+ Production stockée	163	605	1 521	125	180	235	295	370
+ Loyers des logements en location-accession	-	2	25	73	176	365	165	230
Total produits	163	607	1 546	266	1 832	8 341	5 333	4 685
Total charges	162	592	1 290	0	1 304	6 761	4 591	3 616
Marge Brute HT PSLA	1	5	221	266	528	1 580	742	1 069
Marge brute sur VEFA								
Nbre livraisons						5	4	1
Total produits				0	0	674	508	113
Total charges				0	0	674	397	111
Marge Brute HT VEFA				0	0	0	111	2

sources ARECCOP et comptabilité analytique société

Ces données financières résultent d'un traitement analytique, par l'organisme, des informations provenant du suivi individuel de chaque contrat et programme. Ces retraitements permettent ensuite un calcul de marges brutes par famille de produit.

Il ressort de ce tableau que la construction de maisons individuelles constitue la principale activité de la société et celle dégagant l'essentiel des marges brutes. L'augmentation résulte de l'augmentation du nombre de CCMI livrés annuellement ; leur nombre passe de 246 à 443 entre 2012 et 2018 alors que dans le même temps le taux de marge brute rapporté au total des ventes reste proche de 20 %⁷ et n'affiche qu'une baisse limitée en 2018. Cette baisse résulte de la prise en compte en prix de revient dans de charges imputées précédemment en frais généraux (assurances principalement).

Dans ces conditions, la marge brute totale sur CCMI passe de 5 001 milliers d'euros en 2012 à 8 585 milliers d'euros en 2019, soit constamment la presque totalité des marges brutes annuelles.

Pour ce qui concerne les autres activités, il ressort qu'en matière de lotissement la marge brute moyenne dégagée est de l'ordre de 5 milliers d'euros pour un terrain d'un prix moyen de 50 milliers d'euros. Combinés avec le faible volume de lots produits, ces éléments confirment le caractère accessoire de cette activité.

Il en va de même pour ce qui concerne la production de PSLA et de logements en VEFA.

Ces chiffres confirment le caractère secondaire de ces activités et leur positionnement en termes de complémentarité, dans le cadre d'une offre globale, par rapport au CCMI qui reste l'activité « cœur de métier » de la coopérative.

4.2.1.2 Coûts de gestion

Tableau 15 : Coûts de gestion

Montants en milliers d'euros

Rubriques	2014	2015	2016	2017	2018
Charges de personnel	3 380	3 488	4 363	5 552	6 233
Personnel extérieur à l'organisme	-	-	-	28	10
Déduction pour coûts internes de la production stockée	-303	0	0	-235	-295
Transferts de charges d'exploitation	-37	-40	-55	-97	-112
Coûts de personnel (1)	3 040	3 449	4 309	5 248	5 837
Achats non stockés de matériel et fournitures	156	171	185	235	246
Primes d'assurances	16	20	23	111	99
Rémunérations d'intermédiaires et honoraires	218	195	298	435	370
Publicité, publications, relations publiques	521	446	466	496	561
Déplacements, missions et réceptions	108	87	117	142	137
Redevances de sous-traitance générale	391	400	392	439	448
Autres services extérieurs	668	674	799	937	985
Impôts (hors rémunérations)	11	11	12	13	14
Redevances et charges diverses de gestion courante	1	5	0	24	18
Autres charges externes (2)	2 091	2 009	2 292	2 831	2 877
Coût de gestion normalisé (3) = (1) + (2)	5 131	5 457	6 600	8 080	8 714
Chiffre d'affaires accession (4)	23 541	28 023	37 962	59 653	55 543
Coût de gestion normalisé / CA = (3)/(4)	22%	19%	17%	14%	16%
Coût de personnel normalisé / CA = (1)/(4)	13%	12%	11%	9%	11%
Coût des autres charges normalisé / CA = (2)/(4)	9%	7%	6%	5%	5%

Les coûts de gestion de la société sont en augmentation constante de 2014 à 2018, ils passent ainsi de 5 131 à 8 714 milliers d'euros. Au-delà de cette simple augmentation en masse, il convient d'apprécier leur évolution en la rapprochant de l'accroissement d'activité constaté depuis 2012.

⁷ A titre de comparaison, le rapport ARECOOP relevait que sur la période 2012-2014, un taux de marge brute moyen de 17 % alors que sur la même période il était en moyenne de 20 % pour l'ensemble des coopératives HLM ; de même, en valeur absolue, la marge brute sur les ventes s'élevait à près de 19 k€ contre 22 k€ pour les coopératives réalisant une activité de CCMI.

Dans ces conditions, il ressort pour 2018 un ratio coûts de gestion / chiffre d'affaires accession (vente terrains et maisons) de 16 %. Ce taux est en diminution constante de 2014 à 2018 ce qui traduit les économies d'échelle ayant accompagné l'augmentation d'activité.

Cette tendance se confirme pour les deux composantes des coûts de gestion que sont les frais de personnels et les frais généraux.

Les frais de personnel ont augmenté en masse depuis 2014 pour atteindre 5 837 milliers d'euros en 2018 ; toutefois rapportés au chiffre d'affaires, leur taux diminue. Sur cette période ils passent ainsi de 13 % à 11 %, cette évolution illustre l'évolution de la masse salariale en proportion de l'activité, d'autant plus que la presque totalité du personnel de la société assure des missions commerciales ou techniques. Les fonctions administratives et financières sont réalisées par la SA Vendée Logement ESH dans le cadre d'une convention (cf. § 2.2.3).

L'évolution des frais généraux suit l'augmentation de l'activité ; dernièrement en 2017 et 2018 les structures commerciales se sont étoffées avec le déménagement de l'agence de Rezé à Bouguenais et l'implantation d'une nouvelle agence à Guérande. Tout comme pour les frais de personnel, il ressort au fil des années une augmentation en masse mais une baisse du taux rapporté au chiffre d'affaires, ce qui traduit les économies d'échelle réalisées.

A noter que si le précédent rapport relevait une sous facturation par la SA des prestations réalisées dans le cadre de la convention de prestation administrative et financière, la situation a positivement évolué et les coûts actuellement refacturés sont mieux ajustés ; les correctifs apportés permettent de circonscrire le risque lié à une fuite des ressources issues du SIEG au bénéfice de l'activité située hors du champ du SIEG au sein du groupe La Compagnie du Logement. Cependant, si la coopérative fait désormais appel à des prestations en provenance de sa filiale refacturées sans prise en charge induite par cette dernière d'une partie des coûts, ce mode de fonctionnement est de nature à lui offrir un avantage indirect probable. Les coûts d'intervention pratiqués par des prestataires externes qui seraient sollicités par la Coopérative vendéenne du Logement pour la fourniture d'un service équivalent excéderaient en effet, selon toute vraisemblance, les facturations calculées pour la mise à disposition des moyens humains et matériels en provenance de sa filiale, n'incluant pas de marge.

4.2.1.3 Résultats de l'exploitation

Tableau 16 : Résultats annuels

Montants en milliers d'euros

Rubriques	2014	2015	2016	2017	2018
Ventes d'immeubles et terrains	23 541	28 023	37 962	59 653	55 543
Excédent brut d'exploitation	-832	360	1 014	3 282	1 353
en % ventes	-3,5%	1,3%	2,7%	5,5%	2,4%
Capacité d'autofinancement	-895	262	827	2 921	1 167
en % ventes	-3,8%	0,9%	2,2%	4,9%	2,1%
Résultat net comptable	-1 149	449	551	2 283	868
en % ventes	-4,9%	1,6%	1,5%	3,8%	1,6%

La rentabilité de l'exploitation résulte, chaque année, de la capacité de la société à couvrir les coûts de gestion de la structure par un volume d'activité dégagant des marges brutes suffisantes. La société a alors la capacité à générer un excédent brut d'exploitation positif (EBE) qui pourra par la suite lui permettre de dégager une capacité d'autofinancement positive et d'enregistrer un résultat annuel bénéficiaire.

Pour la société, l'EBE dégagé annuellement par son activité en matière d'accession constitue l'élément essentiel dans la détermination de sa capacité d'autofinancement. Rapporté au chiffre d'affaires annuel sur les ventes de logements et de terrains, le taux est de 2,4 % en 2018 et en moyenne de 3 % entre 2015 et 2018.

En raison de résultats financiers et exceptionnels peu significatifs (produits financiers et charges d'intérêt limités), le niveau de l'autofinancement annuel est très proche de celui de l'EBE. Dans ces conditions le taux calculé par rapport au chiffre d'affaires est donc similaire à celui calculé pour l'EBE ; à savoir sur les ventes de logements et de terrains, le taux est 2,6 % en 2018 et en moyenne de 3,1 % entre 2015 et 2018.

Le résultat net comptable qui intègre en plus, les différents produits et charges calculés (dotation/reprises pour amortissements et provisions, détermination de la valeur nette comptable des cessions) qui sont au cas présent une fois encore limités, reproduit les évolutions observées pour ce qui concerne l'EBE et la capacité d'autofinancement. Le taux rapporté au chiffre d'affaires est alors de 1,6 % en 2018 et en moyenne de 2,1 % entre 2015 et 2018.

Pour l'année 2018, les contributions respectives à la formation du résultat net comptable (868,0 milliers d'euros) de l'activité exercée dans le périmètre⁸ du SIEG et de l'activité hors SIEG s'élèvent respectivement à 612,8 et 255,2 milliers d'euros. Le résultat fiscal résultant cette même année de l'activité ne pouvant bénéficier de l'exonération d'impôt sur les sociétés s'élève à 282 milliers euros (soit près du tiers du résultat net comptable de l'année). En conséquence de quoi la société s'acquitte en 2018 de 94011 euros d'impôt sur les sociétés.

⁸ Entrent dans le champ du SIEG de l'article L.411-2 du CCH les opérations d'accession à la propriété destinées à des personnes dont les revenus sont inférieurs aux maximums fixés par l'autorité administrative pour l'attribution des logements locatifs conventionnés définis à l'article L. 351-2 du CCH et dont l'accès est soumis à des conditions de ressources.

4.2.2 Structure financière

Tableau 17 : Bilans fonctionnels

Montants en milliers d'euros

Rubriques	2014	2015	2016	2017	2018
Capital et réserves nets des participations (a)	12 787	11 640	12 093	12 645	14 849
Résultat de d'exercice (b)	-1 149	450	551	2 283	868
Capitaux propres (e)=(a)+(b)	11 638	12 090	12 644	14 929	15 717
Autres provisions pour risques et charges (g)	1 214	925	1 130	1 582	1 480
Amortissements et dépréciations (h)	1 150	1 137	1 372	1 257	1 486
Ressources propres (i)=(g)+(h)	14 002	14 153	15 146	17 768	18 683
Dettes financières (j)	12	101	691	1 210	1 772
Ressources stables (k)=(i)+(j)	14 015	14 253	15 837	18 978	20 455
Immobilisations d'exploitation brutes (l)	3 223	3 094	3 882	4 279	4 732
Immobilisations financières (n)	308	289	303	267	183
Fonds de roulement net global (FRNG) = (m)-(n)	10 484	10 870	11 652	14 432	15 541
Stocks et encours liés à la promotion immobilière (o)	10 133	12 780	18 779	16 530	21 446
Emprunts promotion immobilière (p)	1 275	4 155	12 651	11 536	9 235
CCMI - produits constatés d'avances sur cessions (q)	-28 753	-40 253	-52 412	-54 378	-3 637
Portage accession et opérations d'aménagement (r)=(o)-(p)+(q)	-19 894	-31 628	-46 284	-49 384	8 575
Créances acquéreurs (s)	44 557	58 789	78 504	88 990	21 989
Autres actifs réalisables (u)	567	1 302	2 099	1 783	1 771
Dettes sur immobilisations (v)	25	4	3	61	5
Dettes d'exploitation et autres (w)	12 470	15 109	20 097	23 571	13 066
Besoin de Fonds de Roulement (BFR) = (r)+(s)+(t)+(u)-(v)-(w)	12 735	13 350	14 219	17 757	19 264
Valeurs mobilières de placement et disponibilités (x)	3 752	3 528	5 624	3 192	4 789
Concours bancaires courants et découverts (y)	6 000	6 000	8 180	6 500	8 500
Dépôts et cautionnements reçus (z)	3	8	11	17	12
Trésorerie nette (A) = (x)-(y)-(z)	-2 251	-2 480	-2 567	-3 326	-3 723
Trésorerie active (B) = (x)	3 752	3 528	5 624	3 192	4 789

La structure du bilan de la société diffère de celle communément observée dans les organismes de logement social exploitant principal un parc de logements locatifs familiaux, car il s'agit ici d'un organisme qui ne réalise que des opérations d'accession et d'aménagement.

Les capitaux propres sont de 15,7 millions d'euros fin 2018 ; ils sont presque essentiellement (96 %) constitués des réserves comptabilisées antérieurement par la société.

De 2014 à 2018 les capitaux propres augmentent du fait du cumul de résultats annuels, en dehors de toute distribution de dividendes. Les capitaux propres sont ainsi passés de 12,7 millions d'euros fin 2014 à 15,7 millions d'euros fin 2018.

4.2.2.1 Fonds de roulement net global – haut de bilan

Ordinairement, le bilan d'un organisme de logement social, qui exerce principalement une activité locative, se caractérise par l'importance de l'encours de ses immobilisations locatives et des financements long terme externes qui s'y rapportent ; le fonds de roulement (FRN) mesurant alors le rapport entre ces emplois et les ressources utilisées.

Au cas présent, l'activité de la société ne nécessite pas la réalisation d'immobilisations locatives à long terme, l'activité de PSLA se déroulant sur une durée de 12 à 18 mois. Les activités de lotissement et de CCMI n'ont d'impact financier que sur le bas de bilan, par l'enregistrement de stocks et créances sur les accédants. Les seules immobilisations comptabilisées sont liées au siège et aux agences (pour celles qui ne sont pas louées).

Les ressources stables de la société sont alors constituées presque exclusivement (91 % en 2018) de ses ressources propres, la part des dettes financières étant alors limitée. Outre le financement des immobilisations précitées, ces dettes intègrent à partir de 2018 le PHBB pour un montant de 420 milliers d'euros.

Dès lors, les 15,5 millions d'euros de ressources dégagées par le FRN fin 2018, doivent être regardées comme dédiées au financement de l'activité, centrée sur l'accession.

4.2.2.2 Besoins ou ressources en fonds de roulement – activité accession

Dans le cas d'organismes de logement social exerçant une activité principalement locative, les enjeux attachés à la structure et aux équilibres de bas de bilan sont réduits et bien souvent peu significatifs, comparés à ceux relatifs au haut de bilan. En matière d'activité d'accession il en va tout autrement et ce d'autant plus lorsque cette activité est en phase de développement, ce qui est le cas pour la société.

Il convient ici de dissocier l'activité de lotissement et de PSLA de celle de construction de maisons individuelles dans le cadre des CCMI.

La première se traduit au bilan par la comptabilisation au bilan de stocks pendant la phase de production puis par la suite dans l'attente de la commercialisation ou de la levée d'option pour les PSLA.

La maîtrise du volume et de la juste valorisation de ces stocks⁹ au regard des autres paramètres de la société (capacités financières, organisationnelles, commerciales...) constitue un enjeu pour la société.

A la clôture des comptes 2018, le stock de logements et terrains à vendre, qu'ils soient en cours ou terminés atteignait 17,4 millions d'euros. Il n'était que de 10,1 millions d'euros en 2014 ; cette augmentation est la conséquence de l'augmentation importante de l'activité depuis lors. A ce stock de biens en cours de production ou en attente de vente, viennent s'ajouter des acquisitions de foncier pour du PSLA notamment ; celles-ci s'élevaient à 4 millions d'euros fin 2018.

La seconde se traduit, non pas par l'enregistrement de stocks mais de créances sur les clients acquéreurs et de produits constatés d'avance (conséquence de la méthode de comptabilisation à l'avancement).

Le corollaire de l'important volume des stocks et des créances clients est alors son financement. Celui-ci est assuré à un premier niveau par les prêts PSLA pour 9,2 millions d'euros et par les dettes d'exploitation pour 13 millions d'euros. A ce stade il ressort alors un besoin en fonds de roulement qui s'élevait à 19,2 millions d'euros en 2018 ; sa couverture était alors assurée par les 15,5 millions d'euros en provenance du FRN (p.m. composé presque intégralement des réserves de la société) et par les lignes de trésorerie contractées auprès d'établissements bancaires pour 8,5 millions d'euros fin 2018.

4.2.2.3 Trésorerie

Le rapprochement des besoins en fonds de roulement avec les ressources issues du FRN détermine la trésorerie nette de la société.

Au cas présent, l'augmentation d'activité de la coopérative, se traduit par une évolution significative des ressources issues de son FRN qui passe de 10,5 à 15,5 millions d'euros de 2014. Pour autant, elle se traduit en contrepartie par une augmentation encore plus importante du besoin en fonds de roulement qui passe de 12,7 à 19,2 millions d'euros de 2014 à 2018 (impact du paiement confiance 5 %-95 % accordé aux accédants, combiné à une hausse continue des stocks de terrains et de PSLA).

⁹ L'appréciation de leur valeur peut conduire à la constatation d'éventuelles dépréciations ; cela n'a pas été le cas jusqu'à présent.

Dans ces conditions, la trésorerie nette dégagée par l'activité s'avère constamment négative ce qui justifie la mise en place de lignes de crédit. Alors qu'elle était de – 2 251 milliers d'euros fin 2014, elle tombe à – 3 723 milliers d'euros fin 2018 ; corrigés de l'apport des lignes de trésorerie, ces valeurs passent respectivement à 3 752 et 4 789 milliers d'euros.

4.3 ANALYSE PREVISIONNELLE

Appliquée à la coopérative et à son activité spécifique, l'élaboration de prévisions financières à moyen terme repose fondamentalement sur la maîtrise de son point mort.

Celui-ci résulte de la capacité de la société à assurer chaque année la couverture de ses charges fixes par le cumul des marges dégagées sur ses diverses activités. En parallèle le bilan doit garantir la disponibilité de ressources suffisantes permettant de couvrir les besoins de financements issus des stocks et des créances sur accédants.

L'amélioration constante de la situation au fil des années traduit la bonne appréhension du modèle économique par les dirigeants de la société et la dynamique commerciale locale sur la période rétrospective ; cette amélioration est cependant basée sur un schéma d'activité significativement axé hors du champ du SIEG, alors que l'Agence préconise de revoir fortement à la société de se repositionner sur le champ du SIEG. Cette évolution est susceptible de faire évoluer les équilibres atteints au cours des dernières années.

Il appartiendra donc à la société de réinterroger la bonne soutenabilité de son modèle économique dans la durée, en intégrant les hypothèses liées à la réorientation de son activité vers son cœur de métier d'accession sociale.

5. ANNEXES

5.1 ANALYSE DÉTAILLÉE DU DISPOSITIF DE REFACTURATION ENTRE VENDEE LOGEMENT ESH ET LA COOPÉRATIVE VENDEENNE DU LOGEMENT

5.1.1 Prestation de Vendée Logement envers la Coopérative Vendéenne du Logement

La SA d'HLM Vendée Logement ESH effectue pour le compte de la coopérative des prestations de gestion administrative de type comptabilité, informatique, gestion des contentieux, gestion administrative des appels d'offres pour une rémunération forfaitaire de 418 742 euros à la clôture 2018.

La SA assure également pour le compte de la coopérative l'aménagement et le suivi administratifs des terrains acquis en propre par cette dernière. Les refacturations sont calculées à l'acte. Pour l'exercice 2018, ces prestations peuvent être synthétisées dans le tableau suivant :

Tableau 1 : Synthèse 2018 des prestations administratives d'aménagement de VL envers CVL

En Euros

Année 2018	Nombre	Prix unitaire	Total
Ordre de service d'aménagement	1	2 536	2 536
Actes notariés d'acquisition	26	812	21 100
Actes notariés de vente	36	162	5 843
Total			29 480

Sources : Power point de la commission inter société du 27 février 2019

5.1.2 Prestation de la Coopérative Vendéenne du Logement envers Vendée Logement

La coopérative effectue pour le compte de la SA d'HLM des prestations de commercialisation des produits d'accession de Vendée Logement. Depuis 2018, les prestations sont facturées 3 % du prix de vente HT. Le montant total de refacturation 2018 s'élève à 33 692 euros.

La Coopérative Vendéenne du Logement peut également facturer à la SA d'HLM des prestations de suivi de chantiers en location-accession et de suivi administratif et technique de location accession. Il n'y a pas eu sur l'exercice 2018 de facturation de ce type.

5.1.3 Remboursement de frais

Les remboursements de frais entre les sociétés sont effectués au réel. Sur 2018, les montants remboursés peuvent se synthétiser dans le tableau suivant :

Tableau 2 : Remboursement 2018 des frais réels de La Compagnie du Logement

En Euros

VL ESH rembourse à CVL	Montant
Ordre de service d'aménagement	15 039
Actes notariés d'acquisition	3 984
Actes notariés de vente	2 830
Total	21 853

En Euros

CVL rembourse à VL ESH	Montant
Véhicule du directeur général à hauteur de 30%	4 184
Affranchissement CVL payé par VL ESH et remboursé par CVL	43 203
Frais de réseau et téléphone CVL payés par VL ESH et remboursés par CVL	21 008
Loyer d'une partie de l'agence technique MDF 1er étage Rue Foch et d'une partie du RDC, agence commerciale et locaux communs	37 311
Loyer bureau de Fontenay	3 506
Divers frais communs aux deux sociétés (frais de déplacements, interventions sécurité...)	9 169
Total	118 382

Sources : Power point de la commission inter société du 27 février 2019

5.1.4 Détermination du montant forfaitaire des prestations

Chaque année, les conventions de prestations inter-sociétés sont mises à jour par la commission inter société. Le mécanisme de mise à jour consiste à comparer le montant forfaitaire aux montants valorisés selon les temps passés par les collaborateurs multipliés par un taux journalier théorique de refacturation. Ce taux journalier correspond au salaire multiplié par un pourcentage de frais généraux. Les temps passés par les collaborateurs sont déclaratifs sur un fichier Excel.

S'il existe un écart important, une régularisation est effectuée et le montant de la convention est ajustée l'année suivante. Sur l'année 2018, les facturations se sont établies comme suit :

Tableau 3 : Facturation de 2016 à 2018 entre VL et CVL

En Euros

Facturation de CVL à VL ESH	2018	2017	2016
Commercialisation accession	33 962	18 079	11 122
Suivi chantiers en location-accession	0	0	0
Suivi administratif et technique PSLA	0	0	18 254
Autres frais	21 853	19 282	8 979
Total	55 815	37 361	38 356

En Euros

Facturation de VL ESH à CVL	2018	2017	2016
Commercialisation accession	29 480	24 450	14 248
Suivi chantiers en location-accession	418 742	415 000	377 809
Suivi administratif et technique PSLA	118 382	106 675	107 007
Total	566 604	546 125	499 065

Sources : Power point de la commission inter société du 27 février 2019

L'essentiel des facturations s'effectue de Vendée Logement vers la Coopérative Vendéenne du Logement, ce qui est cohérent, car l'ensemble des fonctions supports : comptabilité, ressources humaines, juridiques sont effectuées par la SA d'HLM.

Seule la gestion administrative de VL envers CVL fait l'objet d'un montant forfaitaire. Les autres éléments comme l'aménagement ou les frais sont refacturés aux montants réels. Sur les exercices comptables 2016, 2017 et 2018, les éventuels écarts entre les montants forfaitaires et les montants valorisés selon les temps passés sont les suivants :

Tableau 4 : Ecart entre les montants forfaitaires et les montants valorisés sur 2016, 2017 et 2018

En Euros

Forfait administratif VL ESH	2018	2017	2016
Montant facturé	418 742	415 000	377 809
Montant calculé en fonction des temps	440 360	415 187	424 073
Total	21 618	187	46 264

En Euros

Forfait administratif CVL	2018	2017	2016
Montant facturé	0	0	18 254
Montant calculé en fonction des temps	0	180	18 254
Total	-	180	-

Sources : Power point de la commission inter société du 27 février 2019

Lorsqu'il existe un écart important, tel que 46 264 euros en 2016, le montant forfaitaire est ajusté sur l'exercice suivant d'où le faible écart en 2017 de 187 euros.

Lors de son précédent rapport, la Miilos indiquait que les prestations réalisées par Vendée Logement au profit de la Coopérative Vendéenne du Logement ne faisaient pas l'objet d'une facturation basée sur les coûts réels. Les diligences, menées par l'Agence, indiquent que ce point a été corrigé par la société et que la procédure utilisée par Vendée Logement est satisfaisante et pertinente.

5.2 SIGLES UTILISES

ALI	Action Logement Immobilier
ANCOLS	Agence nationale de contrôle du logement social
APL	Aide Personnalisée au Logement
CA	Conseil d'Administration
CAF	Capacité d'AutoFinancement
CAL	Commission d'Attribution des Logements
CCH	Code de la Construction et de l'Habitation
CU	Communauté Urbaine
DPE	Diagnostic de Performance Energétique
EPCI	Etablissement Public de Coopération Intercommunale
ESH	Entreprise Sociale pour l'Habitat
ETP	Equivalent temps Plein
FRNG	Fonds de Roulement Net Global
GIE	Groupement d'Intérêt Économique
HLM	Habitation à Loyer Modéré
HT	Hors Taxes
ILN	Immeubles à Loyers Normaux
OPS	Enquête relative à l'Occupation du Parc social
PEX	Prêt Expérimental
PLA	Prêt Locatif Aidé
PLI	Prêt Locatif Intermédiaire
PLS	Prêt Locatif Social
PLUS	Prêt Locatif à Usage Social
PMR	Personne à Mobilité Réduite
PSLA	Prêt social Location-accession
PSP	Plan Stratégique de Patrimoine
QPV	Quartiers Prioritaires de la politique de la Ville
RPLS	Répertoire du Parc Locatif Social
SA d'HLM	Société Anonyme d'Habitation à Loyer Modéré
SAS	Société Anonyme simplifiée
SCIC	Société Coopérative d'Intérêt Collectif
SH	Surface habitable
SIG	Soldes Intermédiaires de Gestion
SLS	Supplément de Loyer Solidarité
SNE	Système National d'Enregistrement de la demande de logement social
SU	Surface Utile
TFPB	Taxe Foncière sur les Propriétés Bâties
TTC	Toutes taxes Comprises
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
USH	Union Sociale pour l'Habitat (union des différentes fédérations HLM)
VEFA	Vente en État Futur d'Achèvement
ZAC	Zone d'aménagement Concertée
ZRR	Zone de Revitalisation Rurale
ZUS	Zone Urbaine Sensible

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

