

SCIC D'HLM COOP LOGIS

LAVAL (53)



RAPPORT DE CONTRÔLE 2017

N° 2017-031

RAPPORT DE CONTRÔLE 2017
N° 2017-031
SCIC D'HLM COOP LOGIS
LAVAL (53)

FICHE RECAPITULATIVE DU RAPPORT N° 2017-031 SCIC D'HLM COOP LOGIS – (53)

N° SIREN : 556 450 161

Raison sociale : Coop Logis

Président : M. Roger Pineau

Directeur général : M. Thomas Caudron

Adresse : 22, rue Royallieu 53 000 LAVAL

Actionnaire principal : La Nantaise d'Habitation (ESH du groupe Action Logement Immobilier)

Nombre de logements en propriété : 0

Nombre de logements vendus (livraison CCMI et VEFA et levées d'option location-accession) en 2016 : 137

Nombre de contrats de réservation signés en 2016 : 155

Chiffre d'affaires 2016 : 23,2 M€

POINTS FORTS :

- ▶ Vocation sociale de la coopérative clairement réaffirmée
- ▶ Rigueur de gestion renforcée depuis l'adossement à l'ESH La Nantaise d'habitation
- ▶ Bonne maîtrise de l'activité dans ses différentes composantes techniques, commerciales et de gestion
- ▶ Compétence en matière d'aménagement
- ▶ Qualité des produits proposés par le bureau d'études technique interne en maison individuelle
- ▶ Solidité de la situation financière à l'issue de la réorganisation des sociétés au sein du groupe (ex-CIL Atlantique)

POINTS FAIBLES :

- ▶ Absence de visibilité sur la rentabilité par type de produit, en l'absence de comptabilité analytique
- ▶ Absence d'information du conseil d'administration sur le rôle social de la société

IRRÉGULARITÉS :

- ▶ Vente à une salariée sans autorisation préalable du conseil d'administration
- ▶ Ventes à des investisseurs non réglementaires

Précédent rapport de contrôle : n° 2010-107 de septembre 2011

Contrôle effectué du 23/03/2017 au 10/07/2017

DIFFUSION DU RAPPORT DE CONTRÔLE : Mai 2018

RAPPORT DE CONTRÔLE N° 2017-031

SCIC D'HLM COOP LOGIS – 53

Synthèse	6
1. Préambule	8
2. Présentation générale de l'organisme	8
2.1 Évolution depuis le précédent contrôle	8
2.2 Activités	10
2.3 Contexte socio-économique	10
2.4 Gouvernance et management	11
2.4.1 Évaluation de la gouvernance	11
2.4.2 Relations intra-groupes	12
2.4.3 Évaluation de l'organisation et du management	12
2.4.4 Commande publique	14
2.5 Conclusion	14
3. activités de la coopérative	15
3.1 Présentation	15
3.2 Activités accession relevant du service d'intérêt général	16
3.2.1 Le contrat de construction de maison individuelle	16
3.2.2 Les ventes en l'état futur d'achèvement (VEFA) – hors opérations locatives	16
3.2.3 Respect des plafonds de ressources	17
3.3 La location accession PSLA	18
3.3.1 La production	18
3.3.2 Respect du cadre réglementaire	18
3.4 Marges et couts internes activité accession	19
3.5 VEFA de programmes locatifs	20
3.6 l'aménagement de lotissement	20
4. conditions de réalisation des opérations	21
4.1 démarche commerciale et qualité du service	21
4.2 Exercice de la fonction maîtrise d'ouvrage	22
4.3 Conclusion	23
5. Tenue de la comptabilité et analyse financière	23
5.1 Tenue de la comptabilité	23

5.1.1	Organisation et tenue des comptes	23
5.2.2	Structure financière	26
5.4	Conclusion	27
6.	Annexes	29
6.1	La gouvernance.....	29
6.2	Liste des administrateurs et des actionnaires arrêtée au 31/12/2016.....	30
6.3	Coop logis – Conventions réglementées 2016	31
6.4	Coop logis – Organigramme février 2017	32
6.5	Sigles utilisés.....	33

SYNTHÈSE

La Société coopérative d'intérêt collectif Coop Logis (ex-SCP Mayenne Logis) est le principal acteur en matière d'accession sociale sur le département de la Mayenne, dans le prolongement de l'activité développée historiquement par le groupe CIL de la Mayenne. Elle développe sur ce territoire une activité diversifiée comprenant l'aménagement, les lotissements, la construction de maison individuelle en CCMI, VEFA ou PSLA et construction de programmes groupés en VEFA ou en PSLA.

Depuis fin 2016, Coop Logis est devenue une filiale à 91 % de l'ESH La Nantaise d'Habitation, qui est elle-même filiale à 92 % d'Action Logement Immobilier (ex-CIL Atlantique).

La période 2010-2016 a été marquée par d'importantes évolutions capitalistiques, financières, stratégiques et organisationnelles de la Coop Logis, dans un contexte de réorganisation des CIL, et plus récemment, de constitution du groupe Action Logement.

Entre 2010 à 2014, les modifications intervenues ont résulté de la fusion du CIL de la Mayenne avec le CIL Atlantique, ayant conduit à une nouvelle répartition des activités entre les sociétés filiales. Ces dernières ont ainsi été recentrées sur leur cœur de métier et ont été dotées des moyens jugés nécessaires par l'actionnaire. Les arbitrages intervenus se sont avérés très favorables à Coop Logis; la société a ainsi été dotée de moyens conséquents, afin de lui permettre de pleinement investir le champ de l'accession sociale et très sociale, initialement porté par plusieurs entités du groupe CIL. Elle a, à cette occasion, bénéficié du transfert complet de la branche d'activité de construction du Logis Familial Mayennais (ESH du CIL, à l'époque société-mère de Coop Logis), comprenant le transfert des actifs importants -dont fonciers-, des personnels et des moyens financiers correspondants. Au final, la société qui ne disposait pas de moyens en propre, initialement, comprend désormais 35 employés. Son bilan a enregistré plus de 24 M€ de primes d'apport sur cette période ; les capitaux propres de la société s'élèvent ainsi à 37,2 M€ fin 2016, contre 6,3 M€ fin 2012.

A partir de 2014, l'ESH La Nantaise d'Habitation a pris le contrôle de l'ESH Logis Familial Mayennais, avec 82 % des actions détenues jusqu'à fin 2016, période à laquelle elle est ensuite devenue actionnaire majoritaire de Coop Logis. Les changements apportés ont été menés avec pragmatisme et efficacité.

Depuis 2014, en réponse aux orientations du CIL Atlantique, l'activité de Coop Logis a été élargie territorialement au département de la Loire-Atlantique, en ciblant les secteurs les plus porteurs (métropole nantaise, frange littorale), sur lesquels la société développe une activité de PSLA collectifs et de VEFA ANRU. Cette nouvelle orientation permet désormais à La Nantaise d'Habitation, en s'associant à sa filiale, de présenter aux acteurs locaux une offre globale alliant locatif social et accession dans le département.

L'implication de la Nantaise d'Habitation dans la gestion de Coop Logis, depuis 2014, a produit des effets bénéfiques à deux titres. D'une part, un net recentrage a été opéré en faveur du service d'intérêt général et de la vocation sociale de la coopérative, répondant ainsi aux observations du précédent rapport MILOS de 2010 (Mayenne Logis). Des mesures très volontaristes ont notamment été prises pour mettre un terme définitif aux ventes en dépassement de plafond de ressources ou à investisseurs. Des compléments d'informations seront toutefois à prévoir en direction du conseil d'administration, afin qu'il ait une vision du rôle social de la coopérative dans l'exercice de son métier. D'autre part, l'organisation et le fonctionnement de Coop Logis s'inscrivent désormais dans le cadre et les procédures déjà en vigueur à La Nantaise d'Habitations ; ils bénéficient ainsi de la rigueur de gestion démontrée sur l'ESH. Les effets sont déjà opérants sur la sécurisation

des pratiques, notamment pour ce qui concerne la commande publique et la maîtrise d'ouvrage. La gestion des ressources humaines a également fait l'objet de mesures d'amélioration.

La production de la société a fortement augmenté sur la période 2012-2016. Elle a ainsi vendu 137 logements en 2016 (CCMI, VEFA, levée d'options locations-accession) et signé 155 contrats de réservation ; ces chiffres s'élevaient respectivement à 23 et 29 en 2012.

Les diverses activités développées par la coopérative apparaissent bien maîtrisées tant au plan technique, administratif que commercial. La société peut s'appuyer sur une armature territoriale reposant sur 3 agences, dont une implantée à Nantes, en complément de son siège, situé à Laval (53). Les produits livrés par la société sont de bonne qualité. Peu d'invendus sont constatés, témoignant globalement d'une bonne adéquation entre les produits de la société et les caractéristiques de la demande. Les prix de vente constatés permettent l'accès à une population aux ressources modestes, pour une large part située bien en-deçà des plafonds de ressources. La société s'inscrit pleinement dans sa vocation sociale.

Coop Logis bénéficie d'une situation financière fortement consolidée depuis la réorganisation des sociétés mise en œuvre au sein du groupe ; son haut de bilan s'avère robuste. Le niveau de la trésorerie a nettement progressé sur la période ; son niveau s'avère suffisant pour supporter sans difficulté le niveau d'activité, dans les conditions de financement actuelles. L'activité de la société dégage des résultats bénéficiaires sur toute la période. Sa récente montée en charge doit s'accompagner de la mise en place d'outils de pilotage, d'analyse financière et de mesure de l'activité plus précis. En particulier, la mise en place d'une comptabilité analytique s'avère nécessaire, pour aller au-delà du seul suivi des marges brutes actuellement réalisé, et permettre ainsi à la société de connaître avec précision la rentabilité par type de produit.

En conclusion, Coop Logis a connu d'importantes évolutions sur les cinq dernières années. Son organisation et son mode de fonctionnement bénéficient des cadres rigoureux en vigueur à La Nantaise d'Habitation ; encore très récents, ils nécessitent toutefois d'être confortés et stabilisés. Après une période délicate de transition liée à la réorganisation du groupe, Coop Logis dispose désormais de tous les moyens opérationnels nécessaires, tant au plan humain, technique que financier, pour intervenir de façon autonome sur le champ d'activité de l'accession sociale. Le principal défi pour la société consiste à réussir sa montée en puissance dans le département de la Loire-Atlantique, territoire globalement porteur mais très concurrentiel, avec un marché dominé par des opérateurs bien installés. La société peut toutefois compter sur l'appui et l'ancrage local historique de sa société-mère, la Nantaise d'Habitation, qui devraient lui permettre de mener à bien cette mutation dans les prochaines années.

Le directeur général

Pascal MARTIN-GOUSSET

1. PRÉAMBULE

L'ANCOLS exerce le contrôle de la Société Coopérative d'Intérêt Collectif Coop Logis 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'État ou par ses établissements publics et par les collectivités territoriales ou leurs établissements publics ; 2° d'évaluer (...) l'efficacité avec laquelle les organismes s'acquittent de la mission d'intérêt général qui leur est confiée au titre de l'article L. 411-2 (...), la gouvernance, l'efficience de la gestion, l'organisation territoriale et l'ensemble de l'activité consacrée à la mission de construction et de gestion du logement social (...). »

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

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

et qui sont éventuellement relevés dans le présent rapport de contrôle sont passibles de sanctions. Le cas échéant, les sanctions sont prises par le ministre chargé du logement, sur proposition du conseil d'administration de l'ANCOLS, après examen du rapport par son comité du contrôle et des suites et après que l'organisme ait 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 Miilos n°2010-107 de septembre 2011 portant sur la société Mayenne Logis mettait en avant une situation financière saine, un fonctionnement du conseil d'administration à améliorer, une production aléatoire dépendante des décisions du groupe auquel appartenait la société.

Le rapport relevait par ailleurs de nombreuses situations de dépassements des plafonds de ressources pour des ménages acquéreurs et un dispositif conventionnel liant la coopérative aux autres sociétés du groupe ne garantissant ni la transparence des coûts ni la proportionnalité de leur prise en charge.

Le contrôle de Coop Logis (ex- Mayenne Logis) a été mené en parallèle avec celui de la SA d'HLM « La Nantaise d'Habitation » qui est désormais son actionnaire de référence.

2. PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE L'ORGANISME

2.1 ÉVOLUTION DEPUIS LE PRÉCÉDENT CONTRÔLE

La société Coop Logis a été créée en 1964 avec à l'origine le statut de coopérative de location-attribution. Elle s'est associée au CIL de la Mayenne en 1975 avant d'adopter un an plus tard le statut de société coopérative de production HLM. Sa transformation en SCIC date de novembre 2012. La société est une filiale de La Nantaise d'Habitation, ESH filiale d'Action Logement immobilier, depuis le 31 décembre 2016.

Depuis le précédent contrôle Miilos, Coop Logis, anciennement Mayenne Logis, a connu d'importants changements, dans un contexte de réorganisation des sociétés des groupes CIL Atlantique et Mayenne, et plus récemment de constitution du groupe Action Logement. Cette réorganisation a donné lieu à des fusions absorptions, des transferts d'actifs et d'actions qui ont impacté de façon très marquée Coop Logis, tant dans son environnement capitalistique que le positionnement de son activité ou encore dans son fonctionnement. Conséquemment, la structure financière de la société a également fortement évolué sur la période du contrôle.

Au sein du groupe CIL de la Mayenne, l'activité accession de la coopérative était très réduite au profit de la SA d'HLM du groupe, « Le logis Familial Mayennais » (LFM), sa société-mère avec 92 % des parts. Dépourvu de tout personnel, le fonctionnement et la production modérée de la coopérative étaient assurés à travers un dispositif conventionnel reposant sur les ressources humaines de la SA d'HLM.

Les premiers changements sont intervenus avec la fusion absorption du CIL de la Mayenne par le CIL de Loire-Atlantique en 2010. Suite au précédent contrôle de la Miilos qui critiquait le dispositif conventionnel en vigueur, le CIL Atlantique a souhaité spécialiser chacune des structures sur leur cœur de métier, le locatif revenant à la SA d'HLM et l'accession à la coopérative.

L'AGE du 26 novembre 2012 a décidé de transformer la coopérative en société coopérative d'intérêt collectif (SCIC) au 1^{er} janvier 2013. Afin de lui donner les moyens de développer son activité, il est également décidé de transférer à la coopérative la branche d'activité construction de LFM. Ce transfert est finalisé le 30 décembre 2013 par un apport partiel d'actif.

En 2014, dans le cadre du plan stratégique du groupe CIL Atlantique, il est décidé de regrouper le secteur locatif social sous l'égide de La Nantaise d'Habitation¹ qui devient l'actionnaire de référence de l'ESH « Logis Familial Mayennais » (1 600 logements), et d'étendre l'activité d'accession de la coopérative à l'agglomération nantaise. L'AGE du 18/06/2014 décide de changer la dénomination de la société, qui passe de Mayenne Logis à Coop Logis. Ce nouveau pôle immobilier est placé sous la direction d'un directeur général unique, M. Thomas Caudron, le 16/10/2014. Au préalable, le CA avait validé la dissociation des fonctions de président et de directeur général au sein de Coop Logis.

LNH a pris le contrôle de LFM par transfert des actions détenues par le CIL Atlantique (82 % du capital de LFM) qui s'est traduite sous la forme d'une augmentation de son capital du montant correspondant. LNH a racheté par ailleurs les actions détenues par ATREALIS et Coop Logis, respectivement 15,65 et 1 % du capital. Au 31/12/2014, LNH détenait 98,65 % du capital de LFM, elle-même actionnaire à 99,51 % de Coop Logis.

La situation financière très délicate de LFM conduit le CIL à étudier sa fusion absorption par une autre société du groupe. Envisagée dans un premier temps avec LNH, c'est en fin de compte avec la société sarthoise « Le Foyer Manceau »² que la fusion est mise en œuvre. La société ainsi créée en 2016, a été dénommée F2M. De son côté, LNH est devenu l'actionnaire principal de la coopérative Coop Logis, en achetant une grande partie des actions détenues par LFM dans la coopérative (3,4 M€ sur 3,7 M€).

En 2014, dans le cadre de la réorganisation du groupe CIL, la SCI Le Logis Montmorency, filiale de LFM propriétaire des bureaux du 22 rue Royallieu à Laval, siège des sociétés mayennaises du CIL, est absorbée par Coop Logis par décision de l'AGE du 18 juin 2014 avec effet rétroactif au 1^{er} janvier 2014.

Ces différents changements ont induit des impacts profonds sur les comptes de la coopérative. Les arbitrages très favorables opérés en faveur de la coopérative traduisent la volonté du CIL de donner pleinement à cette dernière les moyens de développer son activité d'accession sociale. Au niveau financier, le transfert partiel d'actif a donné lieu à la constitution d'une prime d'apport d'un peu plus de 20 M€ inscrite au passif de la

¹ ESH nantaise de 10 000 logements filiale du CIL Atlantique.

² Filiale du CIL Val de Loire, implantée sur Le Mans.

société. L'absorption de la SCI Le Logis Montmorency a également conduit à la constitution d'une prime de fusion de près de 4 M€ inscrite au passif du bilan à un compte intitulé « prime de fusion » (cf. §.6.2.2).

Depuis le 1^{er} janvier 2017, le groupe Action Logement Immobilier (ALI) s'est substitué au CIL Atlantique, en reprenant l'intégralité de ses titres.

2.2 ACTIVITÉS

Depuis 2015, sous l'impulsion du CIL Atlantique, Coop Logis développe son activité sur les départements de la Mayenne et de la Loire-Atlantique avec des profils de produits distincts.

Sur la Mayenne, l'activité est dans le prolongement de celle qui était développée historiquement par le groupe « CIL de la Mayenne » en matière d'accession : aménagement, lotissement, construction de maison individuelle en CCMI, VEFA ou PSLA et construction de programmes groupés en VEFA ou en PSLA. Le transfert partiel d'actif en provenance de LFM a conduit par ailleurs la SCIC à finaliser les opérations locatives initiées par l'ESH, qui lui sont ensuite vendues en l'état futur d'achèvement. Développée sur l'ensemble du département, l'activité se concentre plus particulièrement sur l'agglomération de Laval et les communes de Château-Gontier et Mayenne.

Sur la Loire-Atlantique, l'activité s'est déployée sur la base d'opérations groupées en location accession PSLA, principalement sur l'agglomération nantaise et les communes du littoral. La société a également obtenu l'agrément pour réaliser des programmes en VEFA sociale dans le cadre d'opérations ANRU³ sur Saint-Nazaire et Saint-Herblain.

Pour accélérer le démarrage de son activité, Coop Logis a eu recours d'une part aux services de LNH (cf. infra) à travers des mandats d'assistance à maîtrise d'ouvrage et d'autre part à des acquisitions auprès de promoteurs en VEFA.

2.3 CONTEXTE SOCIO-ÉCONOMIQUE

D'après les données INSEE, de 2008 à 2013, la population de la Mayenne a progressé de + 0,3 % par an. En 2013, le département comptait 307 500 habitants répartis sur 261 communes. Après Laval, qui compte 50 500 habitants, deux villes se situent au-delà du seuil de 10 000 habitants, Mayenne avec 13 400 et Château-Gontier, 11 500. Ces trois communes concentrent 25 % de la population totale. En 2013, le département comptait 131 800 résidences principales, 80 % sont des logements individuels. 65 % des ménages sont propriétaires de leur logement.

Dans la partie diagnostic, le PDH 2015-2020 fait état des éléments suivants :

- des prix de l'accession en maison individuelle en dessous des moyennes constatées sur la région, 170 k€ pour 192 k€ en Pays de Loire ;
- un marché de l'accession fluide, orienté vers l'individuel, en phase avec la réalité économique des ménages y compris en zone urbaine, où les prix sont sensiblement plus élevés ;
- une promotion privée marginale ;
- une offre foncière à des prix compatibles avec les ressources des mayennais, même si les prix sont sensiblement plus élevés en zone urbaine et, plus largement, dans les communes les mieux équipées. Le marché mayennais, alimenté par une offre de lotissements communaux, continue d'offrir des possibilités aux ménages primo-accédants.

Sur la Loire-Atlantique, les secteurs de développement identifiés par la société correspondent aux zones les plus tendues. Sur Nantes Métropole, le programme local de l'habitat (PLH) modifié et approuvé lors du conseil métropolitain du 26 février 2016 a revu les objectifs de production à la hausse avec la construction de 6 000

³ Opérations réalisées dans le cadre de l'article 28 de la loi portant Engagement National pour le Logement, du 13 juillet 2006, qui permet de bénéficier d'une TVA à taux réduit pour les opérations d'accession à la propriété dans les zones ANRU.

logements par an, dont 1 800 à 2 000 logements locatifs sociaux et 1 300 logements abordables dont 500 en locatifs (PLS) et 800 en accession sociale afin d'offrir des parcours résidentiels aux ménages à revenus moyens et intermédiaires. La zone littorale est également identifiée dans le PDH comme un secteur tendu en matière d'accession sociale.

2.4 GOUVERNANCE ET MANAGEMENT

2.4.1 Évaluation de la gouvernance

Au 31 décembre 2016, le capital social de Coop Logis s'élève 3.068.896 € et est composé de 191.806 parts sociales de 16 € chacune. Il se répartit en six collèges d'associés : les salariés, les personnes physiques utilisateurs des services, les collectivités publiques et leur groupement, les collecteurs Action Logement, les ESH et les institutions bancaires et financières. Le collège des ESH détient 99,42 % du capital et 30 % des droits de votes. Le capital détenu par les collecteurs⁴ est réduit (0,01 %) mais ces derniers disposent de 30 % des droits de vote (cf. annexe n° 7.1).

Au-delà des personnes physiques, au nombre de six, le collège des ESH est constitué de LNH qui détient 91,25 % des actions et de la société F2M avec 8,16 % des parts.

Chaque collège dispose de représentants au sein du conseil d'administration avec notamment 5 sièges pour les collecteurs Action Logement et 5 pour les ESH sur un total de 18 administrateurs

Le CA se compose de 18 administrateurs. Il est présidé depuis juin 2009 par M. Roger Pineau en tant que président directeur général jusqu'au 16 octobre 2014 et depuis, en tant que président.

La direction générale a été confiée, depuis cette date, à M. Thomas Caudron, par ailleurs DG de LNH. Son mandat fait l'objet d'une convention d'une durée de trois ans qui précise ses fonctions et attributions ainsi que sa rémunération. Cette dernière est une quote-part de la rémunération versée par LNH calculée sur la base d'un nombre de jours.

M. Denis Sérazin occupe les fonctions de directeur général adjoint depuis le 8 juin 2017. Issu du CIL 44, M. Sérazin a été mis à disposition de LFM et de Coop Logis au 1^{er} octobre 2015 en tant que directeur délégué, avant d'être embauché à mi-temps sur chacune des structures au 1^{er} avril puis à 100 % sur la SCIC au 1^{er} janvier 2017.

Si le conseil d'administration intervient de façon active dans la définition de la stratégie de la société et sur l'engagement des opérations de construction (cf. § 5.2), l'équipe de contrôle relève le caractère partiel des informations sur les moyens mis en œuvre et les résultats de l'activité développée. Au-delà des chiffres sur la production et les ventes, le CA pourrait utilement disposer d'informations sur le volet social comportant la présentation du profil socio-économique des acquéreurs (composition familiale, âge, catégorie CSP...) en fonction du prix de vente, de type de produits et de sa localisation, ainsi que sur le volet commercial avec les moyens mis en œuvre, l'organisation du service, les actions menées, les résultats en fonction des supports, le taux de transformation (nombre des ventes/nombre de prospects)... Ces données mériteraient également de figurer dans le rapport d'activité.

Dans sa réponse écrite, la société indique que cette lacune a été identifiée par la nouvelle équipe de direction, ce qui a conduit à recenser les informations nécessaires permettant d'affirmer le rôle social de la coopérative. Un rapport d'activités est en cours d'élaboration pour mettre en évidence la caractérisation des clients accédants de la société, des produits développés et des actions mises en œuvre pour valoriser la dimension sociale des activités de Coop Logis. Il fera l'objet d'une présentation lors du conseil d'administration du mois d'avril 2018 et viendra compléter utilement le rapport de gestion de la société.

⁴ Avant fusion au 1^{er} janvier 2017 et la constitution d'Action Logement Immobilier (ALI).

2.4.2 Relations intra-groupes

Comme indiqué supra, le fonctionnement et l'activité de la coopérative ont été profondément modifiés suite aux réorganisations intervenues au sein du groupe CIL. Ces changements se sont répercutés sur le cadre conventionnel de la coopérative avec les autres sociétés du groupe. La liste des conventions actives en 2016 figure en annexe n° 7.3.

Les autorisations du CA relatives à ces différentes conventions n'appellent pas de remarque. Les critiques portées dans le précédent rapport sur le non-respect du formalisme attaché aux conventions réglementées ont été prises en compte, en particulier concernant les règles de déport par les administrateurs communs lors du vote des délibérations mettant en relations les sociétés qu'ils administrent.

Au 1^{er} janvier 2017, plusieurs conventions étaient encore actives, dont celles relatives aux missions d'assistance à maîtrise d'ouvrage passées avec LNH, résultant d'une convention cadre d'assistance à maîtrise d'ouvrage signée le 17 mars 2016 après consultation de plusieurs bailleurs sociaux nantais.

Au niveau fonctionnel, la principale concerne les prestations LNH de direction générale et d'assistance en matière financière, informatique, ressources humaines et informatique. Signée en décembre 2014, la convention se limitait initialement aux conditions du mandat du directeur général. En décembre 2015, les conditions ont été revues par avenant ; la prestation pour Coop Logis a été élargie aux domaines d'activités financiers, informatique, ressources humaines et juridique. En janvier 2017, un avenant n° 2 a été signé pour modifier les conditions d'intervention de LNH avec notamment une nouvelle prestation de service dans le domaine de la maîtrise d'ouvrage et l'extension du temps passé sur la mission direction générale, évoluant de 2 à 4 jours par mois. La rémunération est fixée de façon forfaitaire en prenant un pourcentage de la rémunération des agents affectés.

Cette convention intervenue en décembre 2014 était soumise aux règles de la commande publique qui ont été par la suite modifiées par de l'ordonnance 2015-899 du 23 juillet qui autorise, depuis le 1^{er} avril 2016, un pouvoir adjudicateur à passer un marché avec le pouvoir adjudicateur qui le contrôle sans mise en concurrence.

L'équipe de contrôle relève la non-conformité des conditions de passation du marché initial, et de son avenant n°1 ; l'avenant n° 2 signé le 15 février 2017 aurait dû faire l'objet d'un nouveau marché.

Dans sa réponse écrite, la société rappelle les conditions particulières ayant présidé à la signature de la convention en 2014, dans un contexte de développement de Coop Logis sur le territoire très concurrentiel de la Loire-Atlantique et la métropole nantaise, qui rendait selon elle inenvisageable de confier la direction générale de la société à un autre organisme que LNH. Elle indique que la convention de prestation de services conclue en 2014 entre Coop Logis et La Nantaise d'Habitations a été résiliée ainsi que ces deux avenants, sur décision des CA des deux organismes, qui se sont tenus respectivement les 7 et 20 décembre 2017. Une nouvelle convention de prestation de services entre les deux sociétés a été autorisée à l'occasion de ces mêmes CA.

Par ailleurs, si la base retenue pour la facturation des prestations LNH est acceptable au regard des temps retenue pour les agents concernés, elle nécessite cependant la mise en place d'un suivi minimal du temps passé par les personnes affectées à l'exécution de ces prestations, afin de justifier l'adéquation des clés retenues à la réalité des prestations effectuées.

2.4.3 Évaluation de l'organisation et du management

Au 31 décembre 2016, le total des effectifs était de 35 salariés (annexe n° 7.4) dont 5 commerciaux sous statut VRP. 22 étaient des agents issus de LFM transférés à la coopérative dans le cadre de l'apport d'actif réalisé au 1^{er} janvier 2014. Plusieurs d'entre eux (17) ont connu une période intermédiaire avec plusieurs contrats de travail concomitants, respectivement avec LFM, le Logement Mayennais⁵ et Coop Logis. L'année 2016 a mis fin à ces contrats de travail multiples. Au 31 décembre, l'intégralité des salariés de la coopérative exerçait leur

⁵ SARL qui faisait partie du groupe CIL de la Mayenne et qui après la réorganisation intervient sur le champ de l'accession libre.

activité de manière exclusive pour Coop Logis. Dans sa réponse écrite, la société précise également que depuis le 1^{er} juillet 2017, après négociations, les commerciaux ont abandonné leur statut de VRP au profit d'un statut de salarié.

L'organisation a été marquée sur les trois dernières années par un renouvellement important de l'encadrement : directeur, directeur délégué, directeur administratif et financier, directeur investissement, directeur de la construction. Suite au départ de ce dernier en septembre 2016, les directions de la construction et du développement commercial ont été regroupées.

L'arrivée de LNH dans la gestion de la coopérative a profondément modifié les pratiques, qui se sont dès lors inscrites dans un cadre beaucoup plus structuré autour de la mission d'intérêt général et des orientations de développement définies par l'actionnaire de référence. En parallèle, la gestion des ressources humaines a été revue en l'alignant sur le cadre en vigueur à LNH, permettant aux salariés de bénéficier en retour de dispositions plus intéressantes (intéressement, prévoyance...).

A la date du contrôle, l'organisation des services reposait sur deux grandes directions ; la direction administrative et financière (DAF), qui couvre la comptabilité et les finances, et à laquelle est rattaché le service informatique, et la direction du développement et de la construction (DDC) comportant le pôle commercial et le pôle technique. Sur la Mayenne, toutes les opérations d'aménagement et d'accession groupées sont gérées en direct par le responsable de la DDC, qui par ailleurs a en charge la commercialisation des programmes. En plus du siège, il s'appuie sur deux agences délocalisées à Mayenne et Château-Gontier.

Le recrutement d'un monteur d'opération en charge de la conception et du suivi des opérations immobilières (accession, opérations foncières, lotissements, constructions individuelles, groupées et collectives, location et accession) était en cours pour compléter l'organisation.

Le pôle technique se compose d'un bureau d'études interne (dessin, métré) qui réalise la conception du projet, établit le dossier de permis de construire et définit la prestation commandée aux entreprises, et de trois conducteurs de travaux qui assurent le suivi des chantiers.

Le développement de son activité sur la Loire-Atlantique a conduit la société à mettre en place une agence décentralisée sur Nantes. Cette dernière s'est étoffée au fil des ans : à la date du contrôle, elle se composait d'un responsable d'agence recruté en janvier 2014, d'une assistante (juillet 2016), d'un conducteur de travaux (janvier 2017) et d'une responsable de programme recrutée en mai 2017. Un commercial était également en cours de recrutement.

A l'occasion de l'examen des dossiers de vente, il a été constaté une vente à salarié sous la forme d'un contrat de construction de maison individuelle. L'agent a bénéficié d'un rabais de 10 000 € sur les frais dits de dossiers qui correspondent aux frais de publicité, communication et de commercialisation. Le contrat préliminaire a été signé le 3 août 2012 et l'acte définitif le 19 octobre 2012. Cette transaction a fait l'objet d'une information a posteriori au conseil d'administration lors de sa séance du 19 décembre 2012. La délibération ne précise pas le montant du rabais consenti ; elle indique simplement que le prix a été validé par les présidents⁶. Une note de M. Thomas Caudron, de mai 2015, précise que les ventes de logements en faveur des salariés ne donneront plus lieu à des remises. Le seul avantage consenti résidera dans la suppression des frais de commercialisation dans le prix de vente.

L'équipe de contrôle rappelle que l'article L. 423-10 du CCH stipule que toute convention passée par la société avec l'un de ses salariés est subordonnée à l'autorisation préalable du conseil d'administration. S'agissant d'une convention conclue dans des conditions particulières, compte tenu de la suppression de frais accordée, elle doit également respecter le formalisme attaché aux conventions réglementées.

⁶ Présidents des différentes entités du groupe CIL de la Mayenne.

La société, dans ses réponses prend acte des remarques de l'Agence en indiquant qu'elles ont été mises en œuvre pour deux ventes qui sont intervenues après la mission de contrôle.

2.4.4 Commande publique

La procédure utilisée par la société a été alignée sur celle de LNH qui est désormais commune aux deux organismes. Elle a été étendue pour cela aux opérations d'accèsion à la propriété. Elle s'applique à l'ensemble des prestations d'achats de l'organisme. Les vérifications menées en la matière ont permis de constater la conformité aux règles de la commande publique (cf. infra § 5.2).

2.5 CONCLUSION

La réorganisation du groupe CIL de la Mayenne initiée par le CIL 44 a fortement favorisé Coop Logis. Le transfert d'actifs de LFM et l'absorption de la SCI Montmorency ont renforcé de façon singulière le haut de bilan de la coopérative.

Par la suite, le processus de reprise de Coop Logis par la SA d'HLM « La Nantaise d'Habitation » a été mené avec discernement et pragmatisme, simplifiant l'organisation du groupe en contribuant à séparer les activités et les statuts qui alimentaient auparavant une confusion entre les activités SIEG et hors SIEG.

Le rattachement à LNH a apporté deux changements impactants : le premier concerne la décision de faire désormais intervenir la coopérative sur la Loire-Atlantique en complément de son implantation historique en Mayenne ; le second touche au fonctionnement de la coopérative et à son organisation. Ils ont été accompagnés par une gestion des ressources humaines améliorée, calquée sur le modèle existant à LNH.

Après une période délicate de transition liée à la réorganisation du groupe, Coop Logis dispose désormais de tous les moyens opérationnels nécessaires pour intervenir de façon autonome sur le champ d'activité qui est le sien.

Des compléments d'informations sont à prévoir en direction du conseil d'administration pour qu'il ait une vision du rôle social de la coopérative dans l'exercice de son métier.

3. ACTIVITÉS DE LA COOPÉRATIVE

3.1 PRÉSENTATION

L'activité accession de la société sur le département de la Mayenne se décline en trois produits principaux : le lotissement, la construction de maisons individuelles et la promotion immobilière (programmes groupés⁷). Comme indiqué supra, la coopérative a repris la réalisation des programmes locatifs initiés par LFM qu'elle lui revend en l'état futur d'achèvement.

L'aménagement a pour principale finalité la fourniture de terrains pour produire des logements en accession. La vente de lots libres de constructeur est limitée ; elle répond en général à une demande des collectivités qui souhaitent diversifier l'offre en termes de constructeurs. Le nombre de lots ainsi commercialisé est faible, huit par an en moyenne sur la période.

La construction de maisons individuelles constitue l'activité historique du groupe CIL de la Mayenne, ce qui a conduit la société à se doter d'un bureau d'études interne. Elle peut être réalisée en CCMI, en VEFA individuel et plus récemment en PSLA individuel. La conception et la réalisation de ces produits sont assurées par le bureau d'études en lien avec le service commercial et le client. Les projets sont personnalisés aussi bien sur l'aspect architectural qu'au niveau des matériaux utilisés. Composé de dessinateurs et de métreurs, le bureau d'étude établit le dossier de permis de construire et passe la commande aux entreprises. Le suivi des chantiers est assuré par les conducteurs de travaux ou le responsable technique. Un catalogue de maisons est à l'étude ; l'optimisation de la conception doit permettre de réduire les coûts de production afin de proposer une offre très sociale avec des prix très compétitifs tout en préservant la qualité du produit. Dans ses réponses la société indique que le catalogue a été finalisé et qu'une version numérique a été mise en ligne sur son site internet.

La promotion immobilière est un autre volet de l'activité accession de la coopérative. Elle consiste en la production d'immeubles collectifs ou de maisons individuelles groupées. Le montage de ces opérations est plus classique, avec le recours à une maîtrise d'œuvre externe et une commercialisation sur plan. Pour les programmes individuels groupés réalisés sur des terrains aménagés par la coopérative, le permis d'aménager permet la division en lots. Chaque logement peut faire ensuite l'objet d'un permis de construire spécifique permettant ainsi de lancer la réalisation au fur et à mesure des ventes et de limiter le risque commercial.

Au-delà de la location accession PSLA, strictement encadrée (respect des plafonds de ressources, du prix de vente et du montant de la redevance), les autres produits accession de Coop Logis (VEFA et CCMI) relèvent également du service d'intérêt général (SIG), sous réserve des conditions de ressources des accédants respectant le cadre défini par l'article L 411-2 du CCH; dans ces conditions, ils bénéficient à ce titre d'une exonération de l'impôt sur les sociétés. L'accession en VEFA est par ailleurs strictement encadrée au niveau des prix de vente.

Le recours à la VEFA pour les ménages acquéreurs est souvent justifié par des situations de personnes dépassant les plafonds de ressources de la location-accession ou désireuses d'accéder à la propriété sans phase locative préalable. La vente à investisseurs n'est autorisée que pour les CCMI et les VEFA et dans le cadre de dispositifs encadrés par l'article 199 novocies du Code Général des Impôts (dispositif Duflot, Pinel...).

⁷ L'appellation programme groupé couvre toutes les opérations faisant l'objet d'une maîtrise d'œuvre externe qu'elles soient en collectif ou en individuel.

L'activité accession de la coopérative, tous produits et secteurs d'intervention (53 et 44) confondus⁸, sur la période étudiée peut se résumer de la façon suivante :

Activité accession en nombre de logements	2016	2015	2014	2013	2012
Contrats de réservation signés dans l'année	155	95	108	45	23
Livraison	95	102	99	53	29
Levées d'option PSLA	42	59	39	-	-
Ventes de lots (lotissement)	18	19	19	9	-

Réalisée jusqu'en 2015, sur le seul département de la Mayenne, l'activité enregistre en 2016 ses premiers résultats sur la Loire-Atlantique avec 37 contrats de réservation signés, quatre mises en chantier et quatre livraisons⁹.

Parallèlement, la vente en l'état futur d'achèvement de programmes locatifs (essentiellement à destination de LFM) peut se résumer ainsi :

VEFA locative en nombre de logements	2016	2015	2014
Contrats de réservation signés dans l'année	34	6	101
Mises en chantier	22	58	-
Livraisons	58	34	-

3.2 ACTIVITÉS ACCESSION RELEVANT DU SERVICE D'INTÉRÊT GÉNÉRAL

3.2.1 Le contrat de construction de maison individuelle

Les contrats de construction de maisons individuelles (CCMI) s'adressent à des personnes physiques déjà propriétaires d'un terrain et qui souhaitent faire construire leur maison. Les prix de vente des CCMI ne sont pas encadrés par la réglementation, seuls les revenus des clients sont soumis aux différents plafonds applicables en matière d'accession dans le cadre du SIG.

Sur la période (2012-2016), 44 contrats ont été signés. 42 (95 %) concernent des ménages qui destinent la construction à leur résidence principale. Deux contrats ont été conclus avec des ménages investisseurs (Pinel).

Les prix de vente sont très variables en fonction des projets des clients. Ils varient entre 81 k€ et 210 k€ HT avec un prix moyen de 124 k€. Rapportés à la surface utile, ils varient entre 706 € et 1 279 € le m² HT avec une moyenne de 1 022 € le m².

3.2.2 Les ventes en l'état futur d'achèvement (VEFA) – hors opérations locatives

De 2012 à la date du contrôle ; 215 contrats préliminaires et six ventes ont été signées. Les ventes correspondent à des logements produits en VEFA groupé ayant connu des problèmes de commercialisation. Sur ces 221 logements, 85 ont été vendus à des investisseurs et 136 avec des ménages occupants.

Le prix moyen est de 165 k€ HT dans une fourchette de 93 à 310 k€. Le prix moyen rapporté à la surface utile est de 1 542 € le m², dans une fourchette de 1 096 € à 1 999 €.

Aucun prix de vente ne dépasse le plafond réglementaire et les prix se situent en moyenne à 67 % des plafonds dans une fourchette de 48 à 89 %.

⁸ CCMI, VEFA individuelle, VEFA groupée, PSLA diffus et PSLA groupé.

⁹ Nombre inclus dans la production 2016 indiqué dans le tableau figurant supra.

3.2.3 Respect des plafonds de ressources

Le contrôle a été mené sur la base du fichier des ventes, incluant les caractéristiques des clients. Un contrôle sur pièces a été également réalisé sur un échantillon ciblé de 29 dossiers clients (14 accédants occupants et 12 investisseurs).

La répartition des revenus des clients (hors investisseurs) en fonction des différents plafonds de référence pour l'accession sociale est la suivante :

Catégorie de ménage ¹⁰	Nombre de ménages	Revenu fiscal de référence (RFR) moyen	RFR moyen en % du plafond PLS accession	Part des ménages sous plafond PLUS ¹¹	Part des ménages sous plafond PLS accession	Part des ménages entre PLS et PLI
1	28	21 472 €	75 %	28 %	96 %	0 %
2	80	29 467 €	77 %	32 %	91 %	7 %
3	36	35 011 €	77 %	28 %	100 %	0 %
4	30	40 430 €	73 %	40 %	100 %	0 %
5	15	38 148 €	58 %	73 %	100 %	0 %
6 et 7	3	54 623 €	72 %	33 %	100 %	0 %
total	192	28 025 €	74 %	35 %	96 %	3 %

L'analyse a mis en évidence deux dépassements des plafonds PLI. L'un concerne une vente initiée par LFM et qui a été transférée dans le cadre de la cession d'actif ; le dépassement est de 7 %. Le second, de 15 %, a été validé par le précédent directeur ; il concerne une personne âgée ayant des difficultés à se déplacer. Dans ses réponses, Coop Logis rappelle que ces deux dépassements de ressources des plafonds PLI concernent des contrats de réservation signés en 2013 et 2014 et que cette pratique n'a plus cours depuis le changement de direction.

Sur les douze ventes à investisseurs vérifiées, sept, les plus anciennes, ont été réalisées dans le cadre du financement PLS avec engagement de louer à un tarif plafonné à des locataires sous plafonds de ressources et les autres dans le cadre du Pinel.

Comme indiqué supra, la vente à investisseur personne physique n'est autorisée que dans le cadre des investissements réalisés conformément à l'article 199 novocies du Code Général des Impôts (dispositif de défiscalisation de type Pinel, Duflot ou Scellier).

Début 2015, LNH, nouvel actionnaire majoritaire de la société, a souhaité vérifier les mesures correctives mises en œuvre et les résultats obtenus suite au précédent rapport de la Miilos qui relevait de nombreuses ventes à des acquéreurs dépassant les plafonds de ressources.

Ce travail a donné lieu à une restitution lors du CA du 8 avril 2015. Il a mis en évidence les dépassements constatés par l'équipe de contrôle ainsi que les infractions relatives aux ventes à investisseurs s'inscrivant dans le cadre du financement PLS. Diverses mesures ont été prises pour réduire le nombre des infractions - annulation pour les ventes sous compromis, prise en charge des frais supportés par les acquéreurs du fait de la rupture de la promesse de vente – et des démarches ont été menées en interne auprès du personnel mais aussi en externe auprès des notaires pour que ces faits ne se reproduisent pas.

Les vérifications menées ont confirmé l'absence d'infractions depuis avril 2015. Pour les prospects dépassant les plafonds de ressources SIEG (PLI accession) ou souhaitant investir dans le cadre du financement PLS, la société les redirige vers la société « Le Logement Mayennais », SARL qui faisait partie du groupe CIL de la Mayenne et qui après la réorganisation intervient sur le champ de l'accession libre. Le terrain sur lequel

¹⁰ La catégorie indiquée est celle en vigueur pour la réglementation HLM, il s'agit du nombre de personnes composant le ménage, sauf pour les personnes seules avec enfants (majoration de 1).

¹¹ Le plafond PLUS, réservé au locatif, est utilisé comme point de comparaison, en référence à son emploi comme plafond de référence dans la CUS.

le prospect souhaitait construire était vendu jusqu'à présent à la SARL au prix de la grille de vente. À l'avenir, le terrain sera vendu directement au prospect qui fera intervenir la SARL par le biais d'un CCMI.

Dans sa réponse écrite, la société confirme avoir mis en œuvre de nombreuses mesures correctives et préventives pour se conformer strictement à la réglementation applicable aux coopératives HLM.

3.3 LA LOCATION ACCESSION PSLA

3.3.1 La production

La location-accession regroupe les opérations dites groupées et celles en diffus. La production est en forte augmentation sur la période ; le nombre de contrats de réservation signés dans l'année est ainsi passé de 59 en 2012 à 112 en 2016 et 49 étaient déjà signés au 12 avril 2017.

La répartition entre groupé et diffus met en évidence la montée en puissance des programmes groupés, qui est la forme de développement retenue sur la Loire-Atlantique.

Location-accession (nombre de logements réservés)	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
En individuel	48	40	53	37	59	28
En groupé	11	8	16	10	53	22
<i>Dont la Loire-Atlantique</i>	0	0	0	0	31	15
Total	59	48	69	47	112	50

*Données arrêtées au 12 avril 2017.

En livraisons et en transferts de propriété (levées d'option), l'évolution est moins marquée compte tenu des délais de production et de la phase locative.

3.3.2 Respect du cadre réglementaire

La durée moyenne de la phase locative est de 11 mois dans une fourchette de 6 à 48 mois. Pour 68 % des cas, le transfert de propriété s'est fait dans un délai de moins d'un an. À la date du contrôle, 51 locataires-accédants étaient encore dans la phase locative avec une durée d'occupation moyenne de 10 mois.

Sur la période, trois ménages n'ont pas été en mesure de lever l'option pour l'acquisition de leur bien ; la durée d'occupation la plus longue est de 23 mois, bien en dessous du délai maximal réglementaire de quatre ans de la phase locative.

Le contrôle a été mené sur la base du fichier des ventes de ces dernières années complété par un contrôle sur pièces réalisé sur un échantillon ciblé d'une dizaine de dossiers clients. Il en ressort un strict respect de la réglementation en termes de plafonds de prix de vente, plafonds de ressources et des redevances locatives.

Le prix de vente moyen en PSLA se situe entre 35 et 25 % en-dessous des prix plafonds réglementaires. La répartition par zone est la suivante :

Location-accession (prix en €/m ² de surface utile)	Prix moyen	Prix mini	Prix maxi
Zone B1 – 42 logements - Prix de vente	2 061 €	1 826 €	2 327 €
% prix de vente / plafonds	75 %	66 %	85 %
Zone B2 - 139 logements - Prix de vente	1 582 €	1 216 €	1 977 €
% prix de vente / plafonds	67 %	50 %	82 %
Zone C - 221 logements - Prix de vente	1 362 €	1 021 €	1 812 €
% prix de vente / plafonds	65 %	48 %	88 %

La situation des revenus en fonction des zones est la suivante :

Zone	Nombre de ménages	Composition familiale moyenne	RFR ¹² moyen	Positionnement du RFR en % du plafond PSIA	% ménages < 60 % du plafond PSIA	% des ménages entre 60 et 100 % du plafond PSIA	% des ménages sous le plafond PLUS ¹³
C	221	2,35	22 730	70 %	27 %	72 %	76 %
B2	139	2,20	23 056	73 %	25 %	74 %	69 %
B1	42	1,62	19 512	70 %	28 %	72 %	69 %
total	402	2,22	22 506 €	71 %	26 %	74 %	73 %

Les revenus des ménages se situent en moyenne à 71 % des plafonds de référence PSIA. La part des occupants sous les niveaux de ressources relatifs au plafond PLUS est de 73 %, soit largement au-dessus de l'objectif fixé dans la CUS qui est de 20 %.

3.4 MARGES ET COUTS INTERNES ACTIVITÉ ACCESSION

Pour la construction de maisons individuelles, la marge brute doit couvrir les coûts internes de production et de commercialisation. Dans le bilan des opérations, ces coûts sont imputés de façon forfaitaire sur deux postes intitulés « frais de dossiers » et « coûts de maîtrise d'ouvrage interne ». Pour les frais de dossier, le taux est fonction du produit et du montant des travaux : pour les VEFA et PSIA individuel, le taux est de 15 % pour les coûts de construction inférieurs à 100 000 € HT et 6 % au-dessus ; en CCMI, ces taux sont minorés, respectivement 11 et 5 %. Pour la maîtrise d'ouvrage, le taux appliqué est de 8 % environ.

Aucune comptabilité analytique ne permet cependant de justifier les taux retenus.

La marge brute diminuée des coûts internes appliqués donne la marge nette. Celle-ci est très variable en fonction des programmes et du produit :

Marge nette en % du prix de vente	Nombre de logements	Mini	Moyenne	maxi	% avec marge négative
CCMI	35	- 7,0 %	- 0,1 %	+ 9,4 %	43 %
VEFA-I	144	- 7,7 %	+ 5,6 %	+ 15,0 %	9 %
PSIA-I *	48	- 0,1 %	+ 9,6 %	+ 22,8 %	2 %

* La marge intègre les produits de la phase locative.

La ventilation de la marge brute par produit de la société est précisée au § 5.2.1.

Au regard de ces constats, la société se doit de revoir les différents paramètres pris en compte pour déterminer le prix de vente de ses logements individuels ainsi que les taux appliqués pour ses coûts internes.

Il convient de préciser que ces résultats ne valorisent pas les marges réalisées sur l'aménagement du terrain. Leur identification permettrait d'avoir une vision globale de la marge réalisée sur les ventes de maisons individuelles.

Pour les opérations groupées sur la Mayenne, seuls les coûts internes liés à la construction (direction d'investissement et coût interne de maîtrise d'ouvrage) sont identifiés dans le prix de l'opération. Calculés de façon forfaitaire sur la base d'un taux appliqué au coût de construction, ils sont relativement faibles. Les autres dépenses et notamment les frais de commercialisation ne sont pas valorisés ; ils doivent être couverts par la marge brute, qui est de l'ordre de 20 % d'après les bilans transmis.

En Loire-Atlantique, l'approche est plus structurée. Le prix de vente est établi lors du montage du programme sur la base d'une marge nette de 4 % à laquelle viennent s'ajouter les frais de commercialisation, de maîtrise

¹² Revenu fiscal de référence.

¹³ Le plafond PLUS, réservé au locatif, est utilisé comme point de comparaison, en référence à son emploi comme plafond de référence dans la CUS.

d'ouvrage, de communication et les frais financiers, chacun étant calculés sur la base d'un pourcentage du prix de vente. Une approche similaire a été mise en place depuis le début de l'année 2017 sur les programmes de Mayenne. Ces approches se doivent d'être étayées par la mise en place d'une comptabilité analytique.

Dans sa réponse, la société confirme que cette piste de progrès a été identifiée dès 2015 notamment pour la production en CCMI mais que son traitement demandait plusieurs actions préalables qui ont été finalisées courant 2016 : séparation des activités des sociétés de l'ex-Groupe CIL de la Mayenne, fin des contrats de travail partagés, fin de la refacturation des coûts de structures partagés entre les entités de l'ex-Groupe CIL de la Mayenne.

L'année 2017 constitue le premier exercice comptable réalisé dans le cadre de la nouvelle organisation de la coopérative et servira de référentiel pour l'analyse des coûts internes qui sera menée courant 2018.

3.5 VEFA DE PROGRAMMES LOCATIFS

Comme indiqué supra, cette activité résulte du transfert d'activité de LFM à Coop Logis. Initiés par LFM, la production lui est principalement destinée.

Les bilans prévisionnels correspondent à des bilans d'opérations locatives ; le prix de revient technique intègre des coûts internes répartis en « direction d'investissement » et « coût interne de maîtrise d'ouvrage ».

Les marges appliquées sont variables en fonction des programmes ; elles varient pour les opérations livrées entre 1,2 et 16,4 % et la marge moyenne est de 6,6 %.

3.6 L'AMÉNAGEMENT DE LOTISSEMENT

L'aménagement s'inscrit dans l'objet statutaire de la coopérative mais ne relève pas du service d'intérêt économique général. La connaissance des revenus des ménages acquéreurs ne s'impose donc pas à la société.

Comme indiqué en présentation, cette activité a pour principale finalité la fourniture de terrains pour la production de logements en accession. Le stock de terrains à aménager et de terrains déjà lotis représente un potentiel de construction de l'ordre de 1 500 logements.

La vente de lots libres de constructeurs à des personnes physiques est limitée, huit par an en moyenne sur la période. Des ventes ont également été réalisées au profit de la SARL « Le Logement Mayennais » dans le cadre de transfert de prospects (cf. supra) et la société de crédit immobilier Procivis dans le cadre d'un échange de terrains entre les deux sociétés.

L'activité peut se résumer ainsi :

Nombre de lots libres	2013	2014	2015	2016	2017*	total
Réservations	17	21	14	28**	9	89
Ventes	19	19	19	28**	9	94
<i>Dont à personnes physiques</i>	<i>13</i>	<i>2</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>0</i>	<i>30</i>

Chiffres arrêtés au 22 mars, ** nombre prenant en compte un macro-lot de 11 parcelles vendus à Procivis ;

Les marges dégagées sont importantes : sur la période la marge brute est en moyenne de 30 %' alors qu'elle mobilise peu de moyens humains au sein de la SCIC.

Seules les marges des ventes en direct sont identifiées, celles des lots vendus dans le cadre de l'accession sont intégrée à la valeur du terrain pris en compte dans le prix de revient de l'opération (cf. supra).

Dans ses réponses, Coop Logis explique ce niveau de marge élevée par la stratégie foncière déployée historiquement par la société qui consistait à se positionner sur des fonciers non constructibles mais destinés à le devenir. La société s'est ainsi constituée une réserve foncière acquise à des prix relativement bas. Elle

précise que cette politique foncière a été revue et qu'elle ne se positionne plus sur des fonciers non constructibles.

4. CONDITIONS DE RÉALISATION DES OPÉRATIONS

4.1 DÉMARCHE COMMERCIALE ET QUALITÉ DU SERVICE

L'activité commerciale repose sur une équipe de cinq conseillers commerciaux encadrée par un responsable qui occupe également les fonctions de directeur du développement et de la construction. Ils interviennent sur la Mayenne mais ont également participé à la commercialisation des premiers programmes sur Nantes.

Comme indiqué en présentation, l'agence de Nantes s'est fortement développée au cours de ces trois dernières années ; le recrutement d'un commercial était en cours à la date du contrôle.

Principal acteur de l'accession sur la Mayenne, le groupe « CIL de la Mayenne » bénéficiait d'une très bonne réputation liée à l'ancienneté de sa présence sur le département, à la qualité des produits proposés et à son suivi après-vente. Les changements d'appellation de ces dernières années - « groupe CIL de la Mayenne », « groupe CIL », « Mayenne Logis » et aujourd'hui « Coop Logis - groupe Action Logement » – nécessitent de développer une communication spécifique sur ce département.

La société indique dans ses réponses que des rencontres ont été organisées avec les acteurs locaux (DDT, Préfet, président conseil général, maires, entreprises...) pour expliquer les changements intervenus, mettre en avant la dénomination « Coop Logis » et promouvoir les activités de la coopérative. Une campagne de communication à destination du public a également été menée en 2017.

Sur Nantes et la Loire-Atlantique, Coop Logis bénéficie de la bonne image et de l'ancrage historique de La Nantaise d'Habitation auprès des collectivités. La société reste cependant un nouvel acteur en matière d'accession sociale sur un marché dominé par des opérateurs bien installés. Bien que la demande soit importante, l'offre l'est également et le taux de transformation¹⁴ est faible.

À la demande de l'équipe de vérification, la société a réalisé un bilan des taux de transformations sur les deux départements ; elle met clairement en évidence une volatilité beaucoup plus marquée sur la Loire-Atlantique :

	Département 53			Département 44		
	Nombre de contacts	Nombre de ventes	taux transformation	Nombre de contacts	Nombre de ventes	taux transformation
2016	553	127	22,97%	213	34	15,96%
2017	256	256	31,25%	369	28	7,59%

Pour l'année 2016, la production sur la Mayenne a été marqué par un retard dans la livraison de deux projets d'aménagement ce qui a impacté les ventes de maisons individuelles en l'absence de nouveaux terrains. L'action des commerciaux s'est concentrée sur les programmes nantais.

La démarche commerciale s'appuie sur tous les moyens de communication classiques : le site web de la société, les sites d'annonces immobilières, les encarts publicitaires dans la presse, les salons de l'habitat, les foires, les inaugurations, les premières pierres. La société dispose également en dehors du siège sur Laval de trois agences : Château-Gontier, Mayenne et Nantes. Un dispositif de parrainages est surtout actif sur la Mayenne. Il convient de souligner la qualité du site internet qui permet au prospect d'enregistrer sa demande et de visualiser les programmes en cours et en projet avec le détail des plans et les prix de vente.

¹⁴ Pourcentage des prospects qui vont jusqu'à la finalisation du projet avec la signature d'un contrat de réservation.

Depuis le début de l'année 2017, la société a mis en place un comité de communication qui se réunit régulièrement pour faire un point sur les différentes actions en place et les améliorations à apporter.

Coop Logis offre un dispositif complet de sécurisation avec la garantie de relogement et la garantie de rachat, en cas de difficultés économiques et sociales. Ces garanties étaient jusqu'au 31/12/2016 assurées par LFM sans qu'aucune convention n'ait été passée entre les deux organismes pour formaliser les conditions de leur mise en œuvre. Pour la Loire-Atlantique, une convention cadre de garantie de relogement et de rachat a été passée avec LNH en décembre 2016. Pour la Mayenne et la Sarthe (territoire probable de développement) une convention similaire est prévue avec la société F2M en 2017.

Les conditions de paiement sont conformes à la réglementation en vigueur pour les CCMI et les VEFA. Pour les VEFA ANRU, la société propose le paiement en deux fois : 5 % à la signature du contrat de réservation et 95 % à la livraison.

Les programmes visités sur l'agglomération de Laval ont permis de constater la qualité des constructions et des aménagements réalisés.

À la date du contrôle, un seul logement livré était invendu. Au cours de ces dernières années, quelques logements ont été vendus avec une dépréciation du prix de vente ; pour cinq d'entre eux, cette dépréciation a conduit à des marges négatives variant de 4 000 à 60 000 €. Ces ventes ont fait l'objet d'une présentation complète en conseil d'administration avant d'en autoriser la vente. Rapportés à l'ensemble de la production de la coopérative sur la période, cette situation tend globalement à démontrer la bonne adéquation des produits de la société aux besoins du marché.

4.2 EXERCICE DE LA FONCTION MAÎTRISE D'OUVRAGE

Avec la reprise de la coopérative par LNH, le processus de maîtrise d'ouvrage s'est aligné sur celui de la SA d'HLM. Il est encadré par plusieurs procédures et notamment la procédure d'investissement et d'engagement des dépenses qui a été adaptée à l'accession. Elle précise le rôle du CA dans le processus décisionnel, les conditions de consultation en fonction des montants de marché, la gestion des fournisseurs et des sous-traitants et les conditions de paiement et le suivi de la facturation.

Sur le plan décisionnel, la procédure prévoit trois passages en conseil d'administration : l'attribution d'un crédit d'études pour la faisabilité, l'acquisition du foncier et l'engagement de l'opération. Les dossiers produits à ces différentes étapes font l'objet d'une présentation normalisée et permettent de visualiser de façon synthétique les caractéristiques de l'opération. Un comité de développement interne composé du directeur délégué, du DAF, du directeur du développement et du responsable de l'agence de Nantes, examine les dossiers préalablement à leur passage en CA. La présentation du bilan définitif de l'opération n'est pas encore prévue mais une réflexion sur le sujet est en cours.

Pour la construction de maisons individuelles (CCMI, VEFA ou PSLA individuel) ; Coop Logis a mis en place un marché à bons de commande d'une durée de 4 ans par le biais d'un accord-cadre et une consultation européenne. Aujourd'hui la société dispose de 9 entreprises par corps d'état susceptibles d'être mobilisées pour la construction d'une maison individuelle. Auparavant, chaque opération faisait l'objet d'une consultation. Au-delà de la simplification en termes de procédures, ce dispositif permet de mieux appréhender le chiffrage des travaux par le bureau d'études, les prix étant identiques pour l'ensemble des entreprises retenues pour un même lot.

Pour les opérations d'aménagement ou de promotion immobilière, l'examen des conditions d'attribution de deux marchés de maîtrise d'œuvre et trois marchés de travaux (dont deux d'aménagement) a permis de vérifier le strict respect des règles de la commande publique. Il convient de relever la qualité des analyses des offres ainsi que la transparence de la phase négociation avec les entreprises.

Pour lancer son activité sur Nantes, Coop Logis s'est appuyé sur les moyens de LNH par le biais de conventions de maîtrise d'ouvrage déléguée. Comme indiqué supra (§ 2.3.2), elles résultent d'une convention cadre d'assistance à maîtrise d'ouvrage signée le 17 mars 2016 après consultation de plusieurs bailleurs sociaux nantais.

Coop Logis a également eu recours à des acquisitions en l'état futur d'achèvement auprès de promoteurs dans le cadre des contraintes de mixité qui leur sont imposées sur l'agglomération nantaise. Les conditions d'acquisition de ces programmes sont conformes à la réglementation et n'appellent pas de remarque.

Les premières réalisations en maîtrise d'ouvrage directe étaient en cours de montage à la date du contrôle.

Le nombre important d'opérations a conduit à la mise en place d'outils de suivi permettant de visualiser l'état d'avancement des projets.

4.3 CONCLUSION

Coop Logis est le principal acteur en matière d'accession sociale sur la Mayenne dans le prolongement de l'activité développée depuis de nombreuses années par le groupe CIL de la Mayenne.

Son développement sur la Loire-Atlantique bénéficie de l'appui et de l'ancrage local historique de la Nantaise d'Habitation. La société est toutefois confrontée au fait qu'elle est un nouvel acteur en matière d'accession sociale sur un marché dominé par des opérateurs bien installés.

LNH a structuré le fonctionnement de la coopérative tout en le recentrant sur son objet social et le service d'intérêt général. La vocation sociale de la coopérative est avérée.

La mise en place d'une comptabilité analytique apparaît indispensable pour mieux appréhender la rentabilité économique des différentes activités en fonction des produits.

5. TENUE DE LA COMPTABILITÉ ET ANALYSE FINANCIÈRE

5.1 TENUE DE LA COMPTABILITÉ

5.1.1 Organisation et tenue des comptes

La direction administrative et financière dont le responsable est en poste depuis deux ans environ compte 6 personnes. Cette direction prend en charge l'activité financière et comptable habituelle à laquelle se rajoutent une mission informatique et un volet ressources humaines. D'une façon générale, la société gère les dossiers courants et s'appuie sur sa société mère pour tout sujet justifiant une expertise particulière.

Ainsi, depuis le 31/12/2016 et la filiation directe avec la Nantaise d'Habitations, les relations de proximité et de coopération entre les deux structures se sont renforcées. Dans ce cadre, la Nantaise d'Habitations s'est engagée, par le biais de conventions (figurant dans le rapport spécial du CAC au titre des conventions réglementées) à fournir des prestations de service à la coopérative en matière de direction générale, et sur divers domaines supports (cf. § 2.4.2). La réalisation de ces prestations donne lieu à refacturation auprès de la coopérative (de l'ordre de 45 k€ en 2015).

La société applique la méthode à l'achèvement (préconisée par le groupe Action Logement) pour le dégagement du chiffre d'affaires et du résultat lié à son activité accession, soit à la livraison pour les VEFA et les CCMI et à la levée d'option pour les PSLA.

Tournée très majoritairement vers l'accession sociale (CCMI ou PSLA), la société ne tient pas de comptabilité analytique par produit. C'est une piste de progrès qu'elle s'est donnée comme objectif à court terme. Elle se limite pour l'instant à appréhender la rentabilité de chaque produit à travers la marge brute dégagée pour chacun d'eux (cf. § 3.4 et § 5.2.1.).

L'activité accession de la société est garantie au terme d'une convention avec la SGAHLM datée de 2003 actualisée chaque année. La garantie a été reconduite par avenant pour l'exercice 2017 pour un montant d'encours de production de 5 000 k€ avec des fonds propres dédiés pour 3 000 k€.

Le mandat du CAC en exercice nommé par l'assemblée générale ordinaire en date de juin 2011 arrive à échéance en 2017. Au terme d'un appel d'offres, cette même instance réunie en juin 2017 a renouvelé ce mandat pour les six prochains exercices, soit jusqu'en 2022.

Enfin, un examen aléatoire de factures sur l'exercice 2016 n'a pas révélé de dysfonctionnement particulier.

5.2 ANALYSE FINANCIÈRE

5.2.1 Analyse de l'exploitation

Les produits de la société proviennent quasi exclusivement de l'activité accession tels qu'ils ressortent du tableau figurant ci-dessous.

De façon plus accessoire, la société complète sa palette d'activité par une intervention en tant qu'aménageur sur son propre foncier ou sur des emprises acquises auprès de collectivités locales. Enfin, dans le cadre de la VEFA locative sociale, Coop Logis intervient à la demande de bailleurs sociaux pour la construction puis la vente de logements sociaux (58 livraisons en 2016).

La rétrospective sur la période 2012-2016 fait très nettement ressortir une césure à compter de l'exercice 2014 qui marque la spécialisation de l'activité accession sociale et très sociale de la SCP Mayenne Logis qui devient Coop Logis à compter du début 2014.

Jusqu'à fin 2013 l'activité accession, d'un niveau modeste, était assurée par Mayenne Logis sous contrôle capitalistique de la SA LFM (Le Logis Familial Mayennais). Les résultats comptables des exercices 2012 et 2013 de ce début de période sont à la mesure des livraisons effectives de logements respectivement d'une trentaine et de près de soixante.

A compter du dernier trimestre 2013, l'apport d'actifs en provenance de la SA LFM (cf. § 6.2.2) au profit de Coop Logis traduit la volonté du CIL Atlantique de spécialiser la coopérative sur le domaine d'activité de l'accession sociale et très sociale. Dotée de nouveaux moyens financiers complétés par une réaffectation des salariés réalisée au 01/01/14 par LFM au bénéfice de la coopérative par transfert des contrats de travail, Coop Logis accroît considérablement son volume d'activités.

Dès 2014, le nombre de livraisons se monte à une centaine de logements et se poursuit dans ces proportions jusqu'en 2016. Les résultats comptables constatés sur ces derniers exercices sont en cohérence avec ces nouveaux volumes d'activités.

L'ouverture d'une agence sur Nantes à compter d'avril 2014 dans les locaux communs au CIL Atlantique et à LNH devrait produire des effets dès les exercices 2017 et 2018 avec des livraisons prévisionnelles respectives d'environ 150 et 180 logements (dont une cinquantaine de livraisons en moyenne sur le secteur de l'agence de Nantes sur ces deux exercices).

En k€	2012	2013	2014	2015	2016
Marge sur accession	641	1 610	2 887	2 809	2 625
Marge sur VEFA locative	0	0	0	141	573
Marge sur prêts	8	5	3	0	0
Loyers PSLA	0	108	340	344	340
Productions diverses (refacturation intra groupe)	0	99	344	170	174
Marge brute totale	649	1 822	3 574	3 464	3 712
Consommation de tiers	-394	-425	-380	-710	-774
Valeur ajoutée	255	1 397	3 194	2 754	2 938
Frais de personnel	-8	-564	-1 809	-1 612	-1 994
Excédent Brut d'Exploitation	247	833	1 385	1142	944
Solde provisions d'exploitation	4	-52	-51	-48	70
Résultat d'exploitation	251	781	1 334	1 094	1014
Résultat net sur opérations faites en commun	-53	-193	-208	-178	-134
Résultat financier	144	154	237	249	311
Résultat courant	342	742	1 363	1 165	1 191
Résultat exceptionnel	0	16	28	6	-47
Impôts sur les bénéfices	-19	-73	-80	-69	-66
Résultat de l'exercice	323	686	1 311	1 102	1 078
+dotation aux amortissements et aux provisions	0	+86	+121	+163	+183
-reprises sur amortissements et provisions	0	-57	-53	-163	-141
Autofinancement net	323	715	1379	1102	1120
Pour information en % du chiffre d'affaires	8	8,2	7.6	5,2	4,8

Dépourvue à ce jour d'une comptabilité analytique, la coopérative suit la rentabilité de ses produits à travers l'évolution de la seule marge brute marquant la différence entre le prix de revient et le prix de vente (cf. § 3.4). Un forfait global exprimé en pourcentage (entre 11 et 15% suivant les produits), directement paramétré dans le logiciel de gestion est ensuite appliqué à cette marge brute comprenant notamment des frais de dossiers dont le contenu mériterait d'être détaillé et individualisé (coûts de structure, frais de commercialisation, communication, frais financiers...).

Les marges brutes moyennes par produit donnent les valeurs suivantes :

Marge brute moyenne par produit en €	2014	2015	2016
Aménagement (nbre)	11 360 (19)	10 374 (19)	8 320 (18)
CCMI (nbre)	22 028 (8)	17 919 (5)	20 393 (9)
VEFA ind (nbre)	31 938 (38)	31 159 (26)	30 658 (30)
VEFA groupée (nbre)	*16 945 (14)	*15 342 (14)	33 590 (10)
PSLA levée option (nbre)	27 940 (40)	25 704 (59)	27 062 (42)

* Deux facteurs expliquent ces valeurs plus faibles obtenues sur ces deux exercices. D'abord une régularisation est intervenue consécutive à une imputation comptable tardive d'une participation financière attendue de la coopérative pour financer, dans le cadre d'un Programme d'Aménagement d'Ensemble (PAE), un équipement public à la demande de la collectivité (convention signée en 2007 entre la ville de Laval et LFM). L'imputation d'une quote-part de près de 300 k€ sur les derniers lots de l'opération Hélios commercialisés en 2014 et 2015 (îlots B et D pour 22 lots) a conduit à diviser la marge au lot par près de deux. Enfin, une opération a dégagé une marge négative de 47 k€ en 2015 et a été vendue à perte après autorisation donnée par le CA (cf. § 4.1.).

Les valeurs figurant dans le tableau ci-dessus mettent en évidence des marges brutes d'un bon niveau. L'accession, cœur de métier de la coopérative, générant le plus gros volume d'activité est assise sur des marges unitaires autour de 30 k€.

5.2.2 Structure financière

La structure du haut de bilan de la coopérative est très majoritairement impactée par deux variations que la situation nette a pu connaître.

Ainsi à la fin 2013, à la faveur du transfert de l'activité maîtrise d'ouvrage de LFM (société apporteuse) vers la coopérative traduit dans une convention d'apport partiel d'actifs, la situation bilantielle de la société a été profondément modifiée.

Au terme de cette convention, l'actif net apporté ressort à 22 944k€ représentant 55 % de la situation nette de LFM pour un montant de 41 329 k€.

En contrepartie de la valeur nette de ces apports, il est attribué à LFM une rémunération, sous la forme d'actions, créée à titre d'augmentation de son capital pour 2 664 k€ qui représente de la même manière 55% du montant de son capital social (4 800 k€).

La différence entre 22 944 k€ et 2 664k€ soit 20 280 k€ constitue une prime d'apport portée au passif du bilan de la coopérative.

La seconde variation est une conséquence directe en janvier 2014 de la fusion absorption de la SCI Logis Montmorency (société absorbée) par la coopérative (société absorbante), sociétés sœurs, toutes deux filiales de LFM.

Cet apport-fusion représente un actif net transmis de 4 157 k€. Il a été rémunéré par une augmentation de capital sous la forme d'actions nouvelles calculé sur la base d'une parité d'échange des titres de 141, 79 actions de la société absorbante pour une part sociale de la société absorbée. Sur la base de 100 actions de la SCI Montmorency détenues par LFM avec une valeur initiale à 16 €, la rémunération de cet apport s'est montée à 227 k€ (soit $141,79 \times 100 \times 16$).

La différence entre 4 157 k€ et 227 k€, soit 3 930 k€, constitue une prime de fusion portée au passif du bilan de la coopérative.

Il en résulte une multiplication par près de six des capitaux propres de la coopérative entre 2012 et 2016 avec pour corollaire une évolution identique du FRNG.

Tous les emprunts ayant vocation à financer de l'accession et donc du stock ont été repositionnés par l'équipe de contrôle en dettes d'exploitation permettant par ailleurs un meilleur équilibre du bilan.

La situation du bas de bilan, marqué par un stock important, est caractéristique d'une société intervenant dans le domaine de l'accession. Cette situation se trouve amplifiée par l'apport d'actifs issu du transfert depuis LFM avec notamment un stock de lotissements et terrains en aménagement au titre des immeubles en cours (c/33) représentant plus de 13 M€, soit près de la moitié du stock de 2013 (28,6 M€).

Il convient de noter des actifs d'exploitation d'un niveau plus élevé sur l'exercice 2015 (près de 7,4 M€) correspondant pour 3,7 M€ à la fraction non exigible de 58 ventes de VEFA locatives actées en 2015 mais dont la livraison n'est intervenue qu'en 2016. Enfin la coopérative détenait une créance (1,7 M€) envers l'administration fiscale pour un remboursement de TVA non encore sollicité qui a été demandé et régularisé sur l'exercice 2016.

Il en résulte une trésorerie qui est bien sûr en corrélation avec l'évolution capitalistique de la coopérative mais dont les variations sont surtout imputables aux fluctuations du besoin en fonds de roulement nées du cycle d'exploitation. Son niveau s'avère suffisant pour supporter sans difficulté le niveau d'activité dans les conditions de financement actuelles.

En k€	2012	2013	2014	2015	2016
Capitaux propres	6 337	29 964	35 061	36 087	37 253
Provisions pour risques et charges	0	61	381	361	329
Amortissements et provisions (actifs immobilisés)	0	35	754	804	867
Dettes financières	0	16	41	49	39
Actif immobilisé brut	108	129	1 792	1 777	2 181
Fonds de Roulement Net Global	6 229	29 947	34 445	35 524	36 307
Stocks (toutes natures)	2 667	28 598	32 148	33 408	32 467
Autres actifs d'exploitation	990	5 011	2 834	7 372	2 346
Provisions d'actif circulant	-16	-58	-94	-89	-60
Dettes d'exploitation	-2 756	-14 229	-12 747	-17 692	-15 120
Besoin (+) ou Ressource (-) en FR d'exploitation	885	19 322	22 141	22 999	19 633
Créances diverses (+)	17	1 562	543	503	301
Dettes diverses (-)	-43	-904	-533	-530	-21
Besoin (+) ou Ressource (-) en FR Hors exploitation	-26	658	10	-27	280
Besoin (+) ou Ressource (-) en FR	859	19 980	22 151	22 972	19 913
Trésorerie nette	5 370	9 967	12 294	12 552	16 394

5.3 ANALYSE PRÉVISIONNELLE

La coopérative actualise chaque année une simulation prévisionnelle sommaire présentée devant le CA du mois de décembre. La dernière datée de décembre 2016 couvre la période 2017-2020. Elle se limite à projeter à court terme uniquement les paramètres financiers issus de l'exploitation sur la base d'une hypothèse de développement faisant ressortir, en fin de période, une contribution à la formation du résultat de l'activité de l'agence de Nantes à parité avec celle réalisée en Mayenne.

L'attention de la coopérative est attirée sur la nécessité de se doter d'une prévisionnelle sur une période plus longue (5 années) et surtout plus complète intégrant des éléments de bilan sur le niveau des fonds propres et de la trésorerie, de manière à apporter une visibilité d'ensemble au CA sur les perspectives financières de Coop Logis.

Dans sa réponse écrite, la société indique avoir présenté au CA de décembre 2017 une simulation prévisionnelle portant sur une période de cinq années (2018-2022) au lieu de quatre auparavant. En outre, elle a pris acte de l'intérêt de présenter une simulation prévisionnelle plus exhaustive étendue au bilan et au suivi des fonds propres ; elle engagera une réflexion en ce sens en 2018.

5.4 CONCLUSION

Le transfert d'actifs nets en provenance de LFM (et notamment d'importantes réserves foncières) et de compétences techniques dédiées au sein de la coopérative lui ont donné de nouveaux moyens pour investir pleinement le champ de l'accession sociale.

La viabilité de l'exploitation, présentant une rentabilité d'ores et déjà avérée, est rendue possible par la diversité et la qualité des produits proposés.

La récente montée en charge de la structure doit s'accompagner de la mise en place d'outils de pilotage, d'analyse financière et de mesure de l'activité plus précis en cohérence avec cette évolution.

Les perspectives offertes par le marché nantais et le littoral de Loire-Atlantique ainsi que plus globalement l'adossement de la coopérative à sa société mère, la Nantaise d'Habitations, devraient lui permettre de mener à bien cette mutation.

6. ANNEXES

6.1 LA GOUVERNANCE

1 GOUVERNANCE

1.1 - Répartition du capital social :

Pour mémoire, Coop Logis a été transformée en Société Coopérative d'Intérêt Collectif d'Hlm (SCIC) par décision de l'Assemblée Générale Extraordinaire du 26 novembre 2012.

A cette occasion, 6 collèges ont été créés pour répartir les associés de la coopérative afin d'organiser le vote des résolutions lors des Assemblées Générales, soit :

- Collège des salariés de la coopérative,
- Collège des personnes physiques bénéficiant à titre gratuit ou onéreux des activités de la coopérative,
- Collège des collectivités publiques et leurs groupements,
- Collège des collecteurs Action Logement,
- Collège des E.S.H.
- Collège des institutions bancaires et financières.

Au 31 décembre 2016, le capital social de Coop Logis s'élève 3.068.896 € et est composé de 191.806 parts sociales de 16 € chacune. Sa répartition entre les catégories d'associés est la suivante :

Collèges d'associés	Situation au 31/12/2016			
	Nombre d'associés	Nombre de parts sociales composant le capital	Pourcentage du capital social	Pourcentage des droits de vote
Collège des salariés	1	1	<0,01%	10,00%
Collège des personnes physiques (utilisateurs des services)	374	375	0,20%	10,00%
Collège des collectivités publiques et leurs groupements	109	593	0,31%	10,00%
Collège des collecteurs Action Logement	6	20	0,01%	30,00%
Collège des ESH	8	190 687	99,42%	30,00%
Collège des institutions bancaires et financières	3	130	0,07%	10,00%
	501	191 806	100,00%	100,00%

Information concernant l'identité des personnes possédant une quote-part significative du capital social de Coop Logis :

- plus de 1/20e : F2M
- plus de 1/10e : néant
- plus de 1/5e : néant
- plus de 1/3e : néant
- plus de la moitié : La Nantaise d'Habitations

1.2 - Evolution du sociétariat :

Le nombre d'associés composant le collège des personnes physiques bénéficiant à titre gratuit ou onéreux des activités de la coopérative a évolué de la manière suivante au cours des 3 dernières années :

	2016	2015	2014
Entrées	156	94	123
Sorties	2	5	6
31/12/N	374	220	131

En 2016, Coop Logis a enregistré la souscription de 156 parts sociales émises au profit de nouveaux associés utilisateurs des activités de la coopérative. Par ailleurs, 2 parts sociales ont été remboursées à la demande des coopérateurs, suite à la livraison du logement pour l'un et à l'annulation du contrat pour l'autre.

Collège des collecteurs Action Logement	1	5 sièges au CA / 30% des voix aux A.G.
Collège des collectivités publiques et leurs groupements	2	3 sièges au CA / 10% des voix aux A.G.
Collège des ESH	3	5 sièges au CA / 30% des voix aux A.G.
Collège des institutions bancaires	4	3 sièges au CA / 10% des voix aux A.G.
Collège des salariés	5	1 siège au CA / 10% des voix aux A.G.
Collège des personnes physiques	6	1 siège au CA / 10% des voix aux A.G.

6.3 COOP LOGIS – CONVENTIONS RÉGLEMENTÉES 2016

8.1 Examen des conventions autorisées au cours de l'exercice écoulé :

Société	Date de la convention	Nature
La Nantaise d'Habitations	19/10/2016	Convention d'assistance à maîtrise d'ouvrage concernant l'opération à MAUVES-SUR-LOIRE « ZAC Centre Bourg » - Ilots 1, 2, 3 et parcelle AB41.
	10/10/2016	Convention d'assistance à maîtrise d'ouvrage concernant l'opération à SAINT-HERBLAIN « Bellevue » - Ilot Central Sud.
	06/06/2016	Convention d'assistance à maîtrise d'ouvrage concernant l'opération à LA TURBALLE « Dornabas » - Ilot 38.
	06/06/2016	Convention d'assistance à maîtrise d'ouvrage concernant l'opération à TRIGNAC « Certé ».
	01/06/2016	Convention d'assistance à maîtrise d'ouvrage concernant l'opération à SAINT-NAZAIRE « Chesnaie ».

8.2 Réexamen des conventions antérieurement autorisées dont l'exécution s'est poursuivie au cours de l'exercice écoulé :

8.2.1 Conventions effectives au 31/12/2016

Société	Date de la convention	Nature
La Nantaise d'Habitations	21/12/2015	Avenant n° 1 à la convention de prestations de services (Services support).
	19/12/2014	Convention de prestations de services (Direction Générale).
Le Logis Familial Mayennais Le Logement Mayennais	08/04/2015	Convention de mise à disposition de locaux.
CIL Atlantique	15/12/2014	Convention de mise à disposition d'un espace de bureau au siège du CIL Atlantique.
GIE Groupe CIL Atlantique	14/12/2014	Convention relative à la refacturation des charges générales de fonctionnement d'un espace de bureaux au siège social du CIL Atlantique.
Entre les différentes entités du Groupe CIL	31/01/1991	Accord d'intéressement de Groupe comprenant les entités juridiques du Groupe CIL.

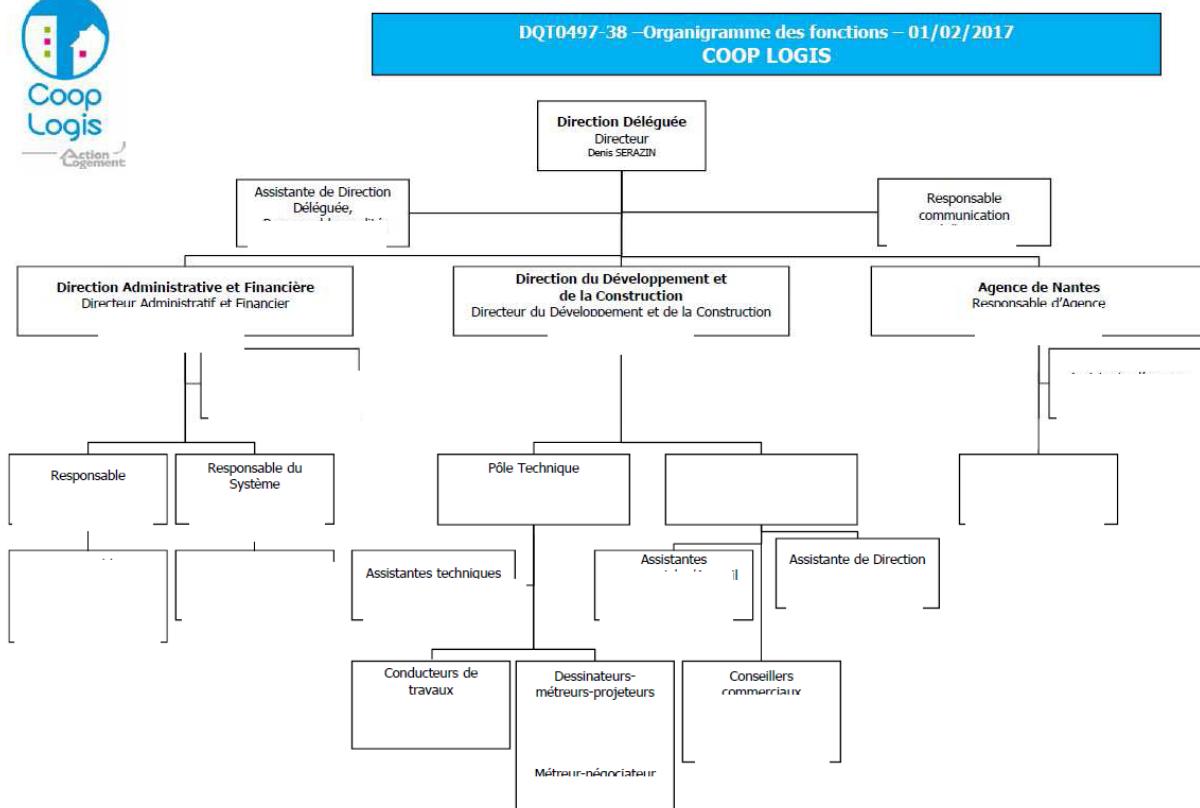
8.2.2 Convention ayant cessé au cours de l'exercice :

Société	Date de la convention	Nature
CIL Atlantique ATREALIS Service		Convention relative à la refacturation entre le CIL Atlantique, ATREALIS Service et Coop Logis pour la mise à disposition de Monsieur Denis SERAZIN du 1er octobre 2015 au 31 mars 2016.

8.2.3 Conventions réalisées sur l'exercice

Société	Date de la convention	Nature
Le Logis Familial Mayennais	19/12/2014	Convention de prestations de services du 19 décembre 2014.
Le Logement et Gestion Le Logis Familial Mayennais Le Logement Mayennais L'AMDACIL	08/04/2015	Avenant n° 2 du 8 avril 2015 à la convention du 2 mai 2012 sur la répartition des charges communes entre Le Logement et Gestion et les autres entités du Groupe.
Le Logement et Gestion Le Logis Familial Mayennais Le Logement Mayennais L'AMDACIL	01/05/2013	Avenant n° 1 du 1er mai 2013 à la convention de prestations de services du 2 mai 2012 entre Le Logement et Gestion et les autres entités du Groupe.
Le Logement et Gestion Le Logis Familial Mayennais Le Logement Mayennais L'AMDACIL	02/05/2012	Convention de prestations de services du 2 mai 2012 entre Le Logement et Gestion et les autres entités du Groupe.
Le Logis Familial Mayennais Le Logement Mayennais	27/09/2002	Avenant à la convention de ventes de terrains.
Le Logis Familial Mayennais Le Logement Mayennais	26/06/2002	Convention de constructions « clés en mains ».

6.4 COOP LOGIS – ORGANIGRAMME FÉVRIER 2017



01/02/2017

6.5 SIGLES UTILISÉS

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

