

Rapport définitif de contrôle n°2016-046 Novembre 2017

Société coopérative de production d'HLM

L'Abri Familial

Saint-Nazaire (44)

FICHE RECAPITULATIVE DU RAPPORT N° 2016-046

SCP D'HLM L'ABRI FAMILIAL - 44

Président directeur général : M. Gilbert Caharel

Adresse : 30 avenue Léon Blum - BP 167 - 44 613 Saint-Nazaire cedex

- Points forts :**
- Production de logements en accession sociale à la propriété adaptés à la demande de ménages à ressources modestes
 - Bon rapport qualité-prix des logements produits
- Points faibles :**
- Ensemble des moyens humains et matériels de fonctionnement dépendant d'autres sociétés du groupe d'appartenance
- Irrégularités :**
- Dévolution de marchés publics de maîtrise d'œuvre sans mise en concurrence préalable
 - Non-respect des règles de la commande publique pour des prestations de service intragroupe
 - Prêt de concours à titre onéreux du PDG irrégulier au regard de l'article R. 421-10 du CCH
 - Deux ventes ponctuelles hors objet statuaire de la société

Précédent rapport de contrôle : n°2001-033 du 20/06/2001

Contrôle effectué du 02/06/2016 au 17/10/2016

Diffusion du rapport de contrôle : Novembre 2017

RAPPORT DE CONTROLE N° 2016-046

SCP D'HLM L'ABRI FAMILIAL – 44

SOMMAIRE

Synthèse	3
1. Préambule.....	5
2. Présentation générale de l'organisme.....	5
2.1 Gouvernance	5
2.2 organisation et fonctionnement.....	6
3. analyse générale de l'activité	7
4. analyse des prix	8
5. analyse du profil des clients	9
6. examen du service rendu aux bénéficiaires	10
7. conditions de réalisation des opérations	10
8. tenue des comptes et analyse financière.....	11
8.1 Tenue des comptes.....	11
8.2 Analyse de l'exploitation.....	12
8.3 Analyse de la structure financière.....	13
9. Annexes	15
9.1 Informations générales	15
9.2 Détail prix de vente par type de logement	16
9.3 Sigles utilisés	17

SYNTHESE

La SCP d'HLM « L'abri Familial » fait partie avec l'ESH Espace Domicile et la SCP d'HLM des Hautes-Pyrénées du pôle « activités sociales » du groupe CISON Atlantique, dont la structure faîtière est la SACICAP de Saint-Nazaire et de la Région Pays de Loire. Le groupe CISON Atlantique intervient également sur le secteur concurrentiel via des filiales de promotion et d'intermédiation immobilières. La société, à capital variable, est détenue à 93,7 % par la SACICAP, et à 6.2 % par l'ESH du groupe CISON, Espace Domicile.

La société intervient de manière privilégiée sur le territoire de la Loire-Atlantique et, plus spécifiquement, sur les secteurs de Saint-Nazaire, de Pornic et de l'agglomération nantaise, où elle développe une activité de promotion immobilière dédiée à l'accession sociale à la propriété, en location-accession ou en VEFA ; elle a progressivement mis un terme à son activité de construction de maisons individuelles (CCMI). Elle intervient, plus marginalement, sur l'agglomération rennaise.

L'Abri Familial développe son activité essentiellement en utilisant le support de SCCV en partenariat avec des sociétés externes ou internes au groupe CISON. Elle en assure la gérance, dans le cas général, quand elle détient la majorité des parts. Au 1^{er} janvier 2016, la société est ainsi partenaire associée au sein de 21 SCCV pour des participations comprises entre 10 et 99 %. Sur la période 2011-2015, la société a participé à la production d'environ 110 logements en location-accession en Loire-Atlantique (chiffre réduit à 93, en pondérant par le nombre de parts de SCCV détenues), 81 VEFA à des personnes physiques (pondérées à 46 en parts de SCCV) et 54 VEFA destinées à des bailleurs sociaux.

La société a également développé en 2015 trois opérations sous maîtrise d'ouvrage directe, dont la plus emblématique concerne l'opération « Villamédia », portant sur la construction de 30 logements en location-accession et d'une médiathèque en co-maîtrise d'ouvrage avec la Ville de Nantes.

La commercialisation de ces logements s'est effectuée dans des conditions globalement convenables pour la société, malgré un contexte de marché modérément porteur sur les secteurs littoraux et rétro-littoraux, sur la période de contrôle.

Les logements produits sont adaptés à la demande de ménages à ressources modestes ; le prix de vente moyen constaté est en effet de l'ordre de 20 % en dessous du plafond réglementaire applicable. Les programmes visités sur l'agglomération nantaise, à différents stades d'avancement, sont de bonne gamme et les logements proposés bénéficient d'un rapport qualité-prix performant.

L'analyse des ventes opérées démontre par ailleurs le caractère social, voire très social, de la clientèle de la société soumise aux conditions de ressources. L'activité développée par la société s'inscrit donc pleinement dans son objet social.

La gouvernance est bien impliquée et fonctionne de manière satisfaisante.

La société ne dispose pas de personnel en propre, son fonctionnement reposant exclusivement sur les moyens matériels et humains de la SACICAP et des GIE CISON Développement et CISON Services, au travers de conventions de mise à disposition renouvelées chaque année. Cette organisation limite sa capacité à contrôler en toute autonomie la bonne exécution des prestations que les structures de coopération interne au groupe CISON et la SACICAP assurent pour son compte. Par ailleurs, les conditions de relations en quasi-régie n'étant pas remplies, les prestations commandées à d'autres entités du groupe relèvent formellement du champ de l'application des règles de la commande publique, auquel ne s'astreint pas la société.

Les dirigeants de la société, soucieux de maîtriser au mieux les risques juridiques, ont détecté cette fragilité et entrepris, avant le début du contrôle, une démarche fondée sur une séparation stricte entre les activités du secteur social et celles relevant du champ concurrentiel au sein du groupe CISON, qui serait de nature à résoudre la situation de non-conformité relevée. Cette réorganisation, dont la mise en œuvre est prévue

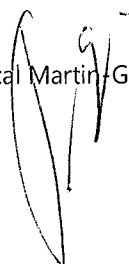
à brève échéance, devra également s'accompagner de la régularisation de la situation de prêt de concours à titre onéreux du président directeur général pour des prestations juridiques ponctuelles, qui s'avère non conforme à l'article R. 421-10 du CCH.

Sur le plan financier, le modèle économique de la SCP l'Abri Familial est caractérisé par l'exercice d'une activité majoritaire d'accession, basée sur un cycle de production - commercialisation – vente, tributaire de la situation du marché local. Le résultat courant est faiblement bénéficiaire, avec une moyenne de +53 k€ sur les années 2011-2014 ; le résultat comptable 2015 a nettement fléchi sur 2015, ce dernier exercice clôturant sur un déficit de 80 k€. A la clôture des cinq derniers exercices, les capitaux propres de la société demeurent stables, aux environs de 3,5 M€. La société, qui a bénéficié du soutien de l'une de ses sociétés actionnaires au travers d'une avance de trésorerie d'1 M€ en 2012, dispose de marges de manœuvres financières limitées, nécessitant de poursuivre un pilotage fin et vigilant de la production et du suivi financier, de manière à pouvoir au besoin opérer des réajustements nécessaires.

Conclu en mai 2016, un protocole d'alliance entre les groupes CISN Atlantique et LB Habitat (SA le Foyer d'Armor et SCP d'HLM Habitation familiale Lorient Brest) annonce le développement de synergies communes sur un territoire d'intervention, essentiellement littoral, de Brest à la Vendée. La société inscrit donc son action dans un cadre potentiellement évolutif lié à la mise en œuvre de ce nouveau partenariat.

Le Directeur Général,

Pascal Martin-Gousset



1. PREAMBULE

L'Ancols exerce le contrôle de la SCP d'HLM « L'abri familial » 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 (...).

Le précédent rapport de contrôle de la Miilos de 2001 relevait des conditions de développement de l'activité satisfaisantes (capacité financière adaptée, qualité et coût des opérations). Il notait également la nécessité pour la société de justifier du caractère social de ses clients en opérant une identification de leur profil socio-économique.

2. PRESENTATION GENERALE DE L'ORGANISME

La SCP d'HLM « L'abri Familial » fait partie avec l'ESH Espace Domicile et la SCP d'HLM des Hautes-Pyrénées du pôle « activités sociales » du groupe CISN Atlantique, dont la structure faîtière est la SACICAP de Saint-Nazaire et de la Région Pays de Loire. Le groupe CISN Atlantique intervient également sur le secteur concurrentiel via des filiales de promotion et d'intermédiation immobilières.

La société intervient de manière privilégiée sur le territoire de la Loire-Atlantique et, plus spécifiquement, sur les secteurs de Saint-Nazaire, de Pornic et de l'agglomération nantaise, où elle développe une activité de promotion immobilière dédiée à l'accession sociale à la propriété, en location-accession ou en VEFA.

Le groupe CISN dispose d'une solide implantation historique, qui en fait un opérateur reconnu sur ses secteurs d'intervention.

Les dernières tendances font apparaître un redémarrage de l'immobilier neuf en Loire-Atlantique (+40 % de réservations en 2015 par rapport aux trois années précédentes), en grande partie lié au dispositif Pinel, mais qui concerne aussi la vente à propriétaires occupants. Les rythmes de vente sont en plus forte progression sur l'agglomération nantaise.

2.1 GOUVERNANCE

M. Gilbert Caharel, jusqu'alors directeur général de la société et membre du conseil d'administration, a été nommé président directeur général en avril 2015. M. Caharel est également président directeur général de la SACICAP de Saint-Nazaire et de la région des Pays de la Loire et de l'ESH Espace Domicile.

Le capital de la société est variable et s'élève à 1 024 160 € au 31 décembre 2015, par répartition de 64 010 actions de 16 € chacune. La SACICAP de Saint-Nazaire est l'actionnaire majoritaire avec la détention de 93,72 % du capital. L'ESH Espace Domicile complète le collège C, formé par les investisseurs sous statut HLM ou coopératif, avec 6,25 % des parts sociales. Ce collège constitue donc 99,97% des parts de la société ; le collège A (utilisateurs et salariés) et B (autres personnes morales et physiques) représentant respectivement 0,02 % et 0,01 %.

Le conseil d'administration se réunit 4 à 5 fois par an et assure une revue complète de l'activité de l'organisme. Les rapports de gestion sont complets et précis.

La société dispose depuis 2007 de 99,9 % du capital de la SCP d'HLM des Hautes Pyrénées, résultant d'une prise de participation qui s'inscrit dans le cadre d'un projet de relance de l'activité de cette dernière.

L'agence attire l'attention de la société sur le caractère très détendu du marché local de ce territoire en matière d'accès sociale à la propriété (cf. rapport de contrôle de la SCP Midi Logement n° 2015-006¹). Ce contexte difficile, confirmé par l'activité très limitée de la SCP des Hautes-Pyrénées depuis lors, interroge le choix de la société à l'époque, ainsi que les perspectives limitées de développement de la société dans un contexte très détendu (Hautes-Pyrénées), et/ou déjà fortement concurrencé (Littoral aquitain en particulier).

Conclu en mai 2016, un protocole d'alliance entre les groupes CISN Atlantique et LB Habitat (SA le Foyer d'Armor et SCP d'HLM Habitation familiale Lorient Brest) annonce le développement de synergies communes sur un territoire d'intervention, essentiellement littoral, de Brest à la Vendée.

2.2 ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT

La société ne dispose pas de personnel en propre. Le fonctionnement de la SCP repose exclusivement sur les moyens matériels et humains de la SACICAP (prestations de service dans les domaines juridique et administratif et mise à disposition de locaux) et des GIE CISN développement (montage, réalisation et commercialisation d'opérations, traitement financier et comptable) et CISN services (moyens matériels) au travers de conventions de mise à disposition renouvelées chaque année. Les conventions passées avec les différentes entités du groupe CISN respectent le formalisme des conventions réglementées. La société n'est pas membre des GIE, lesquels interviennent par ailleurs pour le pôle concurrentiel du groupe CISN.

La convention de mise à disposition de moyens humains et matériels du CISN pour la bonne exécution des activités de la coopérative, signée en novembre 2001, a été revue le 3 janvier 2013, afin de prendre en compte les préconisations du dernier rapport ARECOOP, demandant une refondation des prestations intragroupes. Elle est reconduite depuis lors sur les mêmes bases².

Gilbert Caharel, directeur juridique du groupe, est administrateur de la coopérative dont il assure la direction générale, depuis novembre 1996, ainsi que la présidence depuis 2015. Ses coûts salariaux sont refacturés par le CISN aux différentes sociétés du groupe³ au titre des prestations juridiques qu'il réalise pour le compte de ces entités⁴. Les montants refacturés à ce titre à la coopérative ont sensiblement fléchi sur la période 2011-2015 pour atteindre sur les deux derniers exercices un volume annuel de l'ordre de 600 heures.

Dans les faits, la société, dénuée de services propres, ne dispose pas du degré d'autonomie suffisant lui permettant de contrôler la bonne exécution des prestations que les structures de coopération internes au groupe CISN et la SACICAP assurent pour son compte.

En outre, elle ne peut se prévaloir du respect des critères qui permettraient de qualifier les relations intragroupes de « quasi-régie ». Les prestations commandées par la coopérative à sa société-mère et aux GIE relèvent donc du champ de l'application des règles de la commande publique, auxquelles ne s'astreint pas la société.

Conscient des fragilités juridiques de ce type d'organisation, le groupe CISN a entrepris quelques semaines avant le début du contrôle, une démarche visant à créer les supports juridiques pour lui permettre d'assurer une séparation stricte entre ses activités du secteur social et celles relevant du champ concurrentiel. Le projet consiste notamment en la création d'une structure de coopération dédiée à chacun des deux pôles d'activité, en vue de garantir une meilleure sécurisation juridique des prestations intra-groupe. La réponse écrite de la SCP confirme l'engagement des réflexions sur un nouveau système de refacturation de ces prestations dans le cadre de la nouvelle organisation du Groupe CISN Atlantique, sans

¹ Rapport consultable sur le site internet de l'ANCOLS.

² Refacturation des salariés sur la base des temps passés, justifiés par des fiches horaires, au tarif horaire de 60 € HT.

³ Hormis l'ESH Espace Domicile.

⁴ Décomptes annuels attestés par des fiches de temps.

indiquer d'échéance toutefois. Cette évolution mettra fin à la situation de recours à titre onéreux du PDG de la société en qualité de directeur juridique du groupe.

La société développe son activité essentiellement en utilisant le support de SCCV avec des sociétés extérieures au groupe CISON : sociétés « Cap accession » et « Cap logement » sur l'agglomération rennaise, SCIC Coin de Terre et Foyer, SACICAP de l'Eure et Dieppe, et des sociétés internes au groupe CISON (SACICAP de Saint-Nazaire et de la région des Pays de la Loire, Investim, - atlantique littoral promotion, Cila promotion). Au 1^{er} janvier 2016, la société est partenaire associé au sein de 21 SCCV pour des participations comprises entre 10 et 99 %. La Coopérative est quasi systématiquement gérante de la SCCV quand elle dispose de la majorité des parts. Elle assure la cogérance des SCCV travaillant sur l'agglomération rennaise, bien qu'associée à moins de 30 % du capital.

La société a également développé en 2015 trois opérations sous maîtrise d'ouvrage directe. Le groupe CISON souhaite à l'avenir développer davantage ce type d'opérations, qui permet d'améliorer la visibilité et la notoriété de sa coopérative, comparativement à des montages en SCCV.

Sur la période de contrôle, la SCP a progressivement réduit l'activité de construction de maisons individuelles (CCMI) qui a été transférée à une nouvelle société créée conjointement entre une filiale du secteur concurrentiel du groupe CISON et la compagnie Procivis ouest immobilier.

3. ANALYSE GENERALE DE L'ACTIVITE

Les tableaux ci-après récapitulent les volumes d'activité en Loire-Atlantique en matière de promotion immobilière (location-accession et VEFA), en distinguant les réservations et les ventes de logement intervenues, comptabilisées au global et pondérées suivant la quotité de détention des parts sociales de la SCP au sein des SCCV support des opérations :

Location-accession (nb de log.)	2011	2012	2013	2014	2015	Total
Réservations	15	33	12	13	38	111
Réservations / pondération parts SCCV	12	29	10	10	33	93
Transferts de propriété	25	11	22	39	6	103
Transferts de propriété / pondération parts SCCV	14	8	15	35	5	81

VEFA à personnes physiques (nb de log.)	2011	2012	2013	2014	2015	Total
Réservations	26	15	22	10	8	81
Réservations / pondération parts SCCV	16	6	13	6	5	46
Ventes	14	24	23	11	3	75
Ventes / pondération parts SCCV	9	10	13	7	2	42

La SCP, via des SCCV au sein desquelles elle est associée, a également vendu en VEFA des logements à des bailleurs sociaux : 29 logements à la société Espace Domicile (en 2012, 2014 et 2016), 5 logements à l'OPH Habitat 44 en 2015 et 20 logements à la société La Nantaise d'Habitation en 2016. Sur la période de contrôle, La Coopérative est également intervenue dans la réalisation de parcelles de terrain à bâtir (14 lots répartis en trois opérations).

En outre, trois SCCV montées en partenariat avec les sociétés du groupe « Cap Accession » ont développé des opérations dans l'agglomération rennaise pour un total de 64 ventes réalisées pour des acquéreurs personnes physiques (79 réservations) et 23 ventes en VEFA au profit d'Habitat 35⁵. Au prorata des parts

⁵ Aujourd'hui Néotoa, OPH départemental de l'Ille et Vilaine.

détenues par l'Abri Familial (30, 30 et 25 %), cela représente un volume de 19 ventes à personnes physiques (23 réservations) et 7 ventes à bailleur social.

La SCP a acquis, en usufruit temporaire de 15 ans, 10 logements financés en PLS dans un programme de promotion immobilière du secteur concurrentiel porté par le groupe CISN, situé à Nantes, en difficulté de commercialisation. La gestion de ces logements, livrés en 2016, a été confiée par mandat de gérance à la SA Espace Domicile, appelée à intervenir hors de son territoire habituel. Le formalisme des conventions réglementées a été respecté. Que ce soit pour le propriétaire comme pour le gestionnaire, et même si l'équilibre économique semble établi a priori, l'intérêt de ce type d'opération n'est pas démontré.

4. ANALYSE DES PRIX

Les données qui figurent ci-après sont issues de l'analyse des prix de vente de 307 logements, correspondant à au moins un acte (réservation, vente, livraison) au cours de la période de contrôle et du premier semestre 2016 sur le territoire de la Loire-Atlantique. Elles tiennent compte du changement de zonage intervenu (en janvier et février 2015), chaque opération étant rattachée au zonage en vigueur au stade de l'acte de réservation.

Location-accession	Nbre de logements	Prix moyen	Prix mini	Prix maxi
Zone B1	91			
Prix de vente (€/m ² de surface utile TTC)		2 058 €	1 705 €	2 675 €
% prix de vente/plafond		72 %	59 %	92 %
Zone B2	51			
Prix de vente (€/m ² de surface utile TTC)		2 032 €	1 698 €	2 326 €
% prix de vente/plafond		84 %	73 %	95 %
Zone C	36			
Prix de vente (€/m ² de surface utile TTC)		1 769 €	1 643 €	2 103 €
% prix de vente/plafond		85 %	79 %	95 %

VEFA (à personnes physiques)	Nbre de logements	Prix moyen	Prix mini	Prix maxi
Zone B1	34			
Prix de vente (€/m ² de surface utile TTC)		2 209 €	1 897 €	3 037 €
% prix de vente/plafond		67 %	58 %	93 %
Zone B2	95			
Prix de vente (€/m ² de surface utile TTC)		2 383 €	1 777 €	3 037 €
% prix de vente/plafond		88 %	64 %	104 % ⁶

Les opérations développées se situent principalement à Saint-Nazaire et sur la presqu'île guérandaise (52 %), sur l'agglomération nantaise (Nantes et Les Sorinières – 21 %) et sur le territoire de la communauté de communes de Pornic (15 %).

Toutes zones confondues, le prix de vente moyen constaté est de l'ordre de 20 % en dessous du plafond applicable. Les prix de vente détaillés par type de logement figurent à l'annexe n° 9.2. Ils font ressortir des niveaux particulièrement accessibles notamment en zone B1 et, tout particulièrement, pour les opérations nantaises : environ 150 000 € pour un T3 et 190 000 € pour un T4 en location-accession, 120 000 € pour un T2 et 175 000 € pour un T3 en VEFA.

⁶ Le dépassement du prix plafond concerne un logement, ce qui ne remet pas en cause la conformité à la réglementation qui s'apprécie pour les VEFA sur la base du prix moyen constaté pour l'ensemble de l'opération.

Les opérations développées en zone B1 en VEFA affichent des prix moins élevés que celles de la zone B2, grâce au taux de TVA réduit (dispositif ANRU).

Les prix proposés par la Coopérative et ses SCCV correspondent à un niveau compris entre 30 et 40 % en dessous des prix de marché suivant les secteurs ; la société intervenant sur des territoires où les prix constatés s'inscrivent dans une fourchette de 3 000 € à 3 700 € par m² (source : observatoire du logement de la Métropole Atlantique - Oloma).

5. ANALYSE DU PROFIL DES CLIENTS

L'analyse du fichier des ventes, corroborée avec l'examen d'un échantillon ciblé de 40 dossiers, révèle le caractère social, voire très social, de la clientèle de la société sous conditions de ressources. Les deux tableaux suivants ventilent d'une part la proportion des ménages clients qui se situent sous les différents plafonds de ressources de référence en matière d'accession sociale à la propriété et d'autre part la répartition des ménages par segments de revenus :

% de ménages	< PLUS	< PAS	< PSLA	< PLS accession	< PLI accession
Location - accession	82 %	94 %	100 %	----	----
VEFA (personnes physiques)	59 %	76 %	----	96 %	98 %

% de ménages	<40 % du plafond	Entre 40 et 60 % du plafond	> 60 % du plafond	% moyen des revenus des ménages/plafond
Location – accession (plafond PSLA)	13 %	24 %	63 %	66 %
VEFA (personnes physiques) (plafond PLS accession)	16 %	27 %	57 %	66 %

Le profil social des clients est globalement plus marqué que pour les autres coopératives intervenant dans le grand ouest. Les revenus des ménages se situent à plus de 75 % sous les plafonds PAS et à 96 % sous les plafonds PLS accession en VEFA. Les ressources des ménages relevant de la location-accession correspondent en moyenne à 66 % du plafond PSLA. Les engagements souscrits dans la CUS en la matière sont largement atteints.

L'analyse des plans de financements des acquéreurs aux ressources modestes révèle le caractère déterminant d'un apport personnel conséquent.

La part de la clientèle d'investisseurs locatifs dans le cadre de dispositifs « sociaux » de défiscalisation est limitée à 18 % de l'ensemble des ventes et seuls 14 situations (4 %) relèvent d'une démarche d'accession à la propriété « libre » sans conditions de ressources pour les acquéreurs.

La SCP répond donc de manière tout à fait satisfaisante à son objet social.

La société a procédé à la vente de deux logements destinés à la résidence secondaire des ménages acquéreurs, dans une opération qui en compte huit sur la commune littorale de La Bernerie-en-Retz. Les actes juridiques et les dossiers administratifs ont été constitués en toute connaissance de cause. L'Agence rappelle qu'il n'entre pas dans l'objet statutaire de la société de conclure ce type d'opération. Dans sa réponse écrite, la SCP fait valoir le caractère exceptionnel de ces ventes, en indiquant qu'elles s'inscrivent pour les acheteurs dans des projets à terme d'occupation au titre de résidence principale.

6. EXAMEN DU SERVICE RENDU AUX BENEFICIAIRES

La société propose un dispositif complet de sécurisation pour les accédants sociaux, avec les garanties de rachat du logement, de revente et de relogement en cas de difficultés économiques et sociales.

Les conditions de commercialisation sont globalement satisfaisantes dans un contexte de conjoncture peu favorable sur la période de contrôle et ce, même si quelques opérations ont connu des rythmes de vente ralentis (Naturéo à Saint-André-des-Eaux) ou ont nécessité pour partie des transformations en logements locatifs par le biais de ventes en VEFA à des bailleurs sociaux (parc Delzieux à Saint-Nazaire).

Les programmes visités sur l'agglomération nantaise, à différents stades d'avancement, sont de bonne gamme et les logements proposés bénéficient d'un rapport qualité-prix performant.

7. CONDITIONS DE REALISATION DES OPERATIONS

Les activités immobilières du groupe CISN sont balisées par des processus bien définis (maîtrise du foncier, conception/stratégie commerciale, montage/pré-commercialisation, réalisation/suivi/commercialisation, livraison et SAV, accompagnement du client) et par des comités internes décisionnaires à toutes les grandes étapes des opérations. Le mode de fonctionnement retenu apparaît prudent et gage de limitation des risques. Les revues de projet périodiques, qui complètent les processus internes, sont de nature à garantir la maîtrise des coûts. Les réflexions menées sur les études de marché et l'adaptation du produit sur les plans technique, architectural et économique à la clientèle sont précis.

La société n'est pas en mesure de justifier du respect des règles de la commande publique pour la passation de ses contrats de maîtrise d'œuvre. La SCP n'a en effet pas défini les règles qu'elle aurait vocation à appliquer dans le cadre des procédures adaptées. En outre, les conditions de désignation des équipes de maîtrise d'œuvre ne font pas apparaître de démarche de mise en concurrence ni de mise en œuvre de mesures de publicité, que les seuils de procédures formalisées soient requis ou non.

Intervenant très majoritairement sur des fonciers publics, et tout particulièrement en ZAC, la société fait valoir qu'elle ne dispose pas de marges de manœuvre quant au choix du maître d'œuvre, désigné ou prescrit par l'aménageur ou la collectivité territoriale. En outre, dans le cadre d'un appel à projet ou d'un concours, elle estime que les délais de réponse ne sont pas compatibles avec l'organisation d'une mise en concurrence formalisée.

Sur ce dernier point et sans mésestimer les contraintes fortes qui pèsent sur l'opérateur dans ce cadre, l'Agence rappelle qu'il existe des supports juridiques, de type accord-cadre, permettant de concilier respect des règles de la commande publique et réactivité de gestion.

Dans sa réponse écrite, la société a indiqué son souhait de respecter à l'avenir les règles définies par l'ordonnance de juillet 2015 et de bâtir un règlement opérationnel pour la passation des marchés relevant de modalités de mise en concurrence librement définies (procédures adaptées).

L'analyse des conditions de déroulement de l'opération Villamédia (construction de 30 logements en location-accession et d'une médiathèque en co-maîtrise d'ouvrage avec la Ville de Nantes) n'appelle pas d'observations particulières.

8. TENUE DES COMPTES ET ANALYSE FINANCIERE

8.1 TENUE DES COMPTES

La tenue des comptes sociaux de la coopérative, ainsi que celle des sociétés civiles pour lesquelles l'Abri familial détient un mandat de gestion, sont confiées, par convention aux services comptables de la SACICAP. Les comptes, régulièrement tenus⁷, ont été certifiés sans réserve par le commissaire aux comptes pour les cinq exercices 2011 à 2015.

Les quelques correctifs comptables demandés lors de la dernière révision coopérative ont été corrigés depuis par la société.

A noter que l'entreprise applique traditionnellement la méthode à l'avancement pour le dégagement du chiffre d'affaires et du résultat lié à son activité d'accession et d'aménagement, soit :

- 1/3 à la levée des conditions suspensives du contrat,
- 13 % à l'OS,
- 20 % sur la durée des travaux,
- 1/3 à la livraison.

De même, pour les sociétés civiles, les marges sont dégagées au fur et à mesure de l'avancement de l'opération. Ainsi, les résultats sont remontés dans les comptes de la coopérative l'année où ils ont été générés.

A noter que les sociétés civiles étant fiscalement transparentes, les résultats annuels comptabilisés sont fiscalisés dans la coopérative.

Les honoraires perçus dans le cadre de l'exercice des mandats de gestion confiés à la coopérative par les sociétés civiles sont facturés en fonction du stade d'avancement du chantier, soit :

- 10 % au PC,
- 10 % à réception du PC,
- 10 % à l'acquisition du terrain,
- 20 % à la délivrance de l'OS,
- 40 % au prorata du coût de construction,
- 5 % à l'achèvement des travaux,
- 5 % un an après l'achèvement des travaux.

Les rapports spéciaux soumis aux assemblées générales statuant sur les comptes sociaux 2011 et 2013 ont permis la régularisation de conventions réglementées non autorisées préalablement par le conseil d'administration à savoir :

- en 2011, l'approbation d'une convention de décembre 1999 portant souscription d'un emprunt participatif auprès de la SACICAP,
- en 2013, l'approbation de conventions portant sur la mise à disposition de personnel par le GIE CISN Développement ainsi de moyens humains et matériels par la SACICAP de Saint-Nazaire (locaux équipés et personnels mis à disposition⁸).

⁷ C/tenus selon Instruction n°92-10 et avenant de décembre 2007.

⁸ Sur la base du coût ou du temps réel au coût horaire de 60 € HT.

8.2 ANALYSE DE L'EXPLOITATION

(en k€)	2011	2012	2013	2014	2015
Produits des ventes d'immeubles	1 108	277	5 044	5 418	604
+ Prestations de service (honoraires de gest°)	414	230	174	273	365
+ Autres refacturation de charges				365	178
+ Loyers PSLA			36	113	15
= Chiffre d'affaires	1 522	507	5 255	6 169	1 162
+ Subventions d'exploitation			90	16	16
+ Autres produits de gestion courante		3	1	1	10
- Charges liées à la production immobilière	- 824	- 241	- 4 954	- 5 695	- 777
- Frais divers de gestion	- 117	- 109	- 106	- 77	- 72
- Redevances	- 745	- 420	- 449	- 434	- 394
<i>dont refacturations CISN</i>	- 129	- 90	- 91	- 97	- 90
<i>dont refacturation GIE</i>	- 522	- 265	- 293	- 277	- 267
- Autres charges de gestion courante	- 3				
= Excédent brut d'exploitation	- 164	- 260	- 164	- 19	- 56
+/- Solde net dotations/reprises de provision			- 8	3	- 3
= Résultat d'exploitation	- 164	- 260	- 172	- 16	- 59
+ Marges réalisées par les sociétés civiles	277	309	401	182	95
+ Autres produits financiers	43	42	37	36	21
+ Reprise sur p° pour dépréciation titres		11			
- Pertes sur sociétés civiles	- 46	- 41	- 62	- 57	- 98
- Charges financières sur emprunts	- 15	- 37	- 61	- 105	- 50
= Résultat courant	94	24	144	41	- 91
+ Produits exceptionnels					25
- Charges exceptionnelles			- 48		
- Impôts société		- 17	- 10	- 18	- 13
= Résultat de l'exercice	94	7	86	23	- 80

Le niveau et la structure des résultats dégagés par la coopérative sur la période 2011-2015 sont caractéristiques des petites structures dédiées à l'accession sociale :

- la réduction progressive de l'activité de constructeur de maisons individuelles (CCMI) et le recours grandissant au portage de l'activité en SCCV réduisent très sensiblement le chiffre d'affaires enregistré sur les ventes ; les honoraires de gestion, les refacturations de charges et les loyers des PSLA ont ainsi représenté près de 50 % du chiffre d'affaires 2015 ;
- la société développant essentiellement son activité via le support juridique de SCCV, les marges qui y sont dégagées sont comptabilisées en résultat financier. Les redevances payées par la coopération aux structures du groupe mettant à disposition les moyens matériels et humains étant imputées aux résultats d'exploitation, ces derniers sont demeurés négatifs au cours des cinq derniers exercices.

Les marges nettes sur SCCV, majorées des produits financiers et réduites des intérêts payés sur les emprunts souscrits pour assurer le portage de l'activité d'accession, redressent le résultat d'exploitation avec un résultat courant faiblement bénéficiaire. D'une moyenne de +53 k€ sur les années 2011-2014, le résultat comptable 2015 a nettement fléchi sur 2015, ce dernier exercice clôturant sur un déficit de 80 k€.

8.3 ANALYSE DE LA STRUCTURE FINANCIERE

(en k€)	2011	2012	2013	2014	2015
Capital (actions)	1 024	1 024	1 025	1 024	1 024
Capital (acquéreurs)	2	2	1	-	-
Réserves	2 295	2 389	2 397	2 483	2 506
Résultat de l'exercice	94	7	86	23	- 80
Participation des employeurs	6	6	6	6	
Capitaux propres	3 421	3 429	3 514	3 536	3 450
Emprunt participatif CISN	656	656	656	656	656
Autres emprunts	85	3 259	4 856	986	1 775
Provisions pour charges			7	3	7
Redevances PSLA			8	1	2
Immeuble locatif en usufruit				- 605	- 605
Prêt participatif SCP Hautes Pyrénées			- 155	- 310	- 310
Immobilisations financières (VNC ⁹)	- 338	- 584	- 317	- 318	- 302
Fonds de Roulement Net Global¹⁰	3 823	6 759	8 568	3 951	4 673
Stocks ¹¹	957	5 894	5 897	1 052	1 938
Fournisseurs débiteurs	25	53	83	25	45
Clients	453	575	341	500	356
Avances SCCV	2 056	2 902	2 020	2 903	2 180
Créances diverses	193	791	254	122	169
Avance Espace Domicile		- 1 000	- 1 000	- 1 000	- 1 000
Dettes diverses	- 1 149	- 4 064	- 1 564	- 1 900	- 1 335
Besoin en FR	2 534	5 150	6 019	1 702	2 353
Trésorerie nette	1 289	1 609	2 537	2 248	2 320

A la clôture des cinq derniers exercices, les capitaux propres de la société demeurent stables aux environs de 3,5 M€, situation résultant :

- d'une légère contraction du capital social du fait d'un nombre d'actions remboursées aux acquéreurs depuis la fin 2011 supérieur aux actions nouvelles émises ;
- de résultats comptables cumulés 2012-2015 d'un niveau modeste (+ 37 k€)¹² ;
- du reclassement d'une ressource de 6 k€ précédemment inscrite en c/13.

Les ressources permanentes de la coopérative sont complétées :

- depuis l'an 2000, d'un prêt participatif de 656 k€, consenti par le CISN¹³ ;
- depuis 2012, par des emprunts bancaires mobilisés pour couvrir notamment l'activité d'accession développée via des SCCV ;
- des provisions pour risques sur opérations immobilières et de la part acquisitive sur les opérations de location-accession.

⁹ Sur 2011 nette de la dépréciation de la participation de 11 k€ dans la SCP des Hautes Pyrénées.

¹⁰ Fonds de roulement net global à terminaison : mesure de l'excédent en fin d'exercice des ressources stables de l'organisme (capitaux propres, subventions d'investissement, emprunts...) sur ses emplois stables (immobilisations corporelles et financières essentiellement) en se plaçant comme si les opérations engagées étaient terminées, toutes les dépenses étant réglées et toutes les recettes étant encaissées.

¹¹ Majorés en 2013 d'un PSLA comptabilisé en c/22.

¹² La société n'ayant pas distribué de dividende au cours des cinq exercices.

¹³ Portant intérêt au taux annuel de 2,25 %.

Les ressources longues issues du haut de bilan permettent la couverture des emplois immobilisés au titre des participations financières détenues par la coopérative, pour l'essentiel, dans le capital des SCCV filiales ou non de la société, ainsi que, depuis 2014, de la valorisation temporaire d'usufruit inscrit au c/ 208 pour 605 k€. Leur solde disponible constitue un fonds de roulement dont le niveau, variable d'une clôture d'exercice à l'autre avec un niveau moyen de 5,5 M€, demeure corrélé au solde des emprunts bancaires inscrits aux c/ 16.

Complété par l'avance d'1 M€ consentie, depuis 2012 par l'ESH Espace Domicile ainsi que par les dettes fournisseurs, le fonds de roulement permet de couvrir les emplois à court terme constitués principalement :

- de la valorisation des opérations d'accession menées sous maîtrise d'ouvrage directe¹⁴ inscrites en comptes de stocks ;
- des avances consenties aux différentes SCCV, dans le capital desquelles la coopérative est partie prenante, pour les activités d'accession utilisant ce véhicule juridique.

Le solde des emplois à court terme comparé aux ressources complémentaires comptabilisés au bas de bilan fait apparaître un besoin en fonds de roulement, lié au cycle et au volume d'activité de la société, qui a été d'une moyenne de 3,5 M€ à la clôture des cinq derniers exercices, dégageant ainsi une trésorerie nette de l'ordre de 2 M€.

¹⁴ En cours ou disponibles à la vente.

9. ANNEXES

9.1 INFORMATIONS GENERALES

SIÈGE SOCIAL :	
Adresse du siège : 30 avenue Léon Blum CS 16726 44 613 SAINT-NAZAIRE cedex	Téléphone : 02 40 22 98 76

PRÉSIDENT DIRECTEUR GENERAL : M. Gilbert CAHAREL

CONSEIL D'ADMINISTRATION au 01/07/2016			
	Membres	Désignés par :	Professions
Président	M. CAHAREL		
Vice-président	M. LOUISON		
	Mme KLEIN	Sacicap Saint-nazaire et région PdL	
	M. ALLAIRE		
	M. LARONZE		
	Mme LEFEUVRE		
	M. MALASSE		
	M. OLIVIER		

EFFECTIFS DU PERSONNEL au : 01/01/2016	Cadres : 0	Total administratif et technique : 0
	Maîtrise : 0	
	Employés : 0	
	Gardiens : 0	Effectif total : 0
	Employés d'immeuble : 0	
	Ouvriers régie : 0	

9.2 DETAIL PRIX DE VENTE PAR TYPE DE LOGEMENT

Détail par type et par zone des prix de vente de la SCP et de ses SCCV en Loire Atlantique

PSLA

zone B1

	nombre log.	prix min	prix max	prix moyen
T2	8	112 000 €	140 000 €	124 800 €
T3	38	124 100 €	189 000 €	153 603 €
T4	34	164 900 €	254 000 €	190 815 €
T5	11	195 100 €	234 000 €	210 891 €
	91	112 000 €	254 000 €	171 899 €

zone B2

	nombre log.	prix min	prix max	prix moyen
T1	1	83 500 €	83 500 €	83 500 €
T2	14	103 500 €	138 000 €	120 023 €
T3	21	122 000 €	176 000 €	154 163 €
T4	13	179 300 €	199 000 €	191 069 €
T5	2	210 000 €	230 000 €	220 000 €
	51	83 500 €	230 000 €	155 395 €

zone C

	nombre log.	prix min	prix max	prix moyen
T3	2	151 100 €	152 300 €	151 700 €
T4	30	151 800 €	192 800 €	162 367 €
T5	4	186 800 €	210 000 €	198 350 €
	36	151 100 €	210 000 €	165 772 €

VEFA

zone B1

	nombre log.	prix min	prix max	prix moyen
T1	2	84 000 €	94 407 €	89 204 €
T2	14	103 000 €	145 000 €	121 462 €
T3	9	140 000 €	235 000 €	176 744 €
T4	8	186 400 €	205 800 €	193 533 €
T5	1	225 600 €	225 600 €	225 600 €
	34	84 000 €	235 000 €	154 218 €

zone B2

	nombre log.	prix min	prix max	prix moyen
T1	7	82 720 €	122 500 €	91 754 €
T2	34	105 500 €	175 000 €	139 969 €
T3	40	148 150 €	235 000 €	183 635 €
T4	13	186 150 €	315 000 €	229 016 €
T5	1	190 000 €	190 000 €	190 000 €
	95	82 720 €	315 000 €	167 514 €

	SH moyenne	SU moyenne
T2	52	62
T3	65	75
T4	82	92
T5	95	104
	74	84

	SH moyenne	SU moyenne
T1	37	47
T2	53	64
T3	55	74
T4	82	89
T5	101	108
	67	76

	SH moyenne	SU moyenne
T3	76	82
T4	84	93
T5	101	107
	85	94

	SH moyenne	SU moyenne
T1	34	48
T2	48	57
T3	66	75
T4	81	92
T5	98	107
	61	71

	SH moyenne	SU moyenne
T1	34	42
T2	49	59
T3	64	76
T4	83	93
T5	81	87
	59	70

	nombre log.	prix min	prix max	prix moyen
T2	8	1 740 €	2 322 €	2 007 €
T3	38	1 888 €	2 354 €	2 053 €
T4	34	1 740 €	2 675 €	2 081 €
T5	11	1 705 €	2 165 €	2 041 €
	91	1 705 €	2 675 €	2 058 €

	nombre log.	prix min	prix max	prix moyen
T1	1	1 772 €	1 772 €	1 772 €
T2	14	1 698 €	2 020 €	1 877 €
T3	21	1 774 €	2 326 €	2 068 €
T4	13	1 916 €	2 255 €	2 159 €
T5	2	1 937 €	2 122 €	2 030 €
	51	1 698 €	2 326 €	2 032 €

	nombre log.	prix min	prix max	prix moyen
T3	2	1 735 €	1 980 €	1 857 €
T4	30	1 643 €	2 103 €	1 751 €
T5	4	1 701 €	1 912 €	1 855 €
	36	1 643 €	2 103 €	1 769 €

	nombre log.	prix min	prix max	prix moyen
T1	2	2 150 €	2 201 €	2 180 €
T2	14	1 897 €	2 422 €	2 168 €
T3	9	1 969 €	3 037 €	2 381 €
T4	8	1 968 €	2 330 €	2 107 €
T5	1	2 100 €	2 100 €	2 100 €
	34	1 897 €	3 037 €	2 209 €

	nombre log.	prix min	prix max	prix moyen
T1	7	1 993 €	2 619 €	2 160 €
T2	34	1 838 €	2 816 €	2 372 €
T3	40	1 777 €	3 049 €	2 417 €
T4	13	2 055 €	2 785 €	2 442 €
T5	1	2 176 €	2 176 €	2 176 €
	95	1 777 €	3 049 €	2 383 €

9.3 SIGLES UTILISES

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