

Dossier Infoconsult
Fusion des coopératives
Chacun chez soi
Maison Flandre Métropole

Création de Flandre Opale Accession

Maison Flandre
Métropole 
Groupe ActionLogement

Chacun Chez Soi 
Groupe ActionLogement

Flandre Opale Accession 
Groupe ActionLogement



Mis à jour au 20.08.2021

Document destiné à la consultation des membres du CSE de l'UES Opale ALI dans le cadre de la procédure d'information et de consultation au titre de l'article L. 2312-8 du Code du travail.

Dossier Présenté au **CSE ALI FLANDRES OPALE** du 31 août 2021

Dossier d'information-consultation

Fusion des coopératives

Chacun Chez Soi et Maison Flandre Métropole

1	<i>Préambule Contexte et Orientations</i>	4
2	<i>Présentation des organisations des sociétés avant Union</i>	5
2.1	Organisation de Chacun Chez soi	5
2.1.1	Situation actuelle	5
2.1.2	Présentation des effectifs	5
2.1.3	Les liens avec FOH et CCS	5
2.1.4	Dernier organigramme	5
2.2	Organisation de La Maison Flandre Métropole	6
2.2.1	Situation actuelle	6
2.2.2	Présentation des effectifs	6
2.2.3	Les liens avec FOH et MFM	6
2.2.4	Dernier organigramme	Erreur ! Signet non défini.
3	<i>Organisation institutionnelle et fonctionnelle cible de FOA</i>	6
3.1	Dispositions générales et juridiques	6
3.1.1	Généralités et Objet social	6
3.1.2	Siège social	7
3.1.3	Actionnariat et Conseil d'Administration	7
3.1.4	Zone géographique d'intervention	7
3.2	Organisation cible	7
3.2.1	Organigramme cible	7
3.2.1.1	Enjeux, Objectifs et Contraintes	7
3.2.1.2	Le Domaine Commercial	8
3.2.1.3	Le Domaine Développement	9
3.2.1.4	Effectif par domaine, schéma d'organisation	10
3.2.2	Relation / articulation avec FOH (services supports et opérationnel)	10
3.2.3	Certification ISO, Démarche qualité, projet d'entreprise	10
3.3	Impact sur le personnel	10
3.3.1	Impact sur les accords et usages en faveur du personnel au sein de l'UES	10
3.3.2	Répartition du temps / Contrat de travail entre CCS et FOA	10
3.3.3	Détail des prestations de service FOA FOH et inversement	Erreur ! Signet non défini.
4	<i>Capacité et projection d'activités</i>	10
4.1	Situation bilantielle actuelle	10
4.2	Plan moyen terme	11
5	<i>Processus d'évolution</i>	11
5.1	Modalités d'accompagnement	11
5.2	Calendrier prévisionnel	12

1 Préambule Contexte et Orientations

Le constat réalisé lors de la fusion des SA HLM sociétés Logis 62 et La Maison Flamande en 2018 est encore aujourd'hui très pertinent.

En effet, actuellement, le secteur d'activité HLM est marqué :

- Au niveau national
 - par une évolution réglementaire constante de nos activités positionnant l'Etat et les Etablissements Publics de Coopérations Intercommunales comme interlocuteurs dominants (Lois Egalité Citoyenneté, Loi Alur...)
 - par la loi de finances 2018 instituant la Réduction de Loyer Solidarité
 - par la loi Elan récemment promulguée qui favorise l'émergence de groupes d'organismes HLM et promeut le métier de la vente HLM comme alternative économique
- Au niveau territorial
 - par une tension de la demande locative et accession « modérée » sur nos secteurs
 - par une multitude d'acteurs publics ou HLM
 - par une concurrence forte des opérateurs privés sur nos métiers
 - par une dégradation de la situation sociale et économique de nos clients.

Les caractéristiques souhaitées par les actionnaires lors de la fusion des SA étaient notamment :

- Une fusion équilibrée entre les 2 anciennes sociétés, les 2 territoires
- La qualité de service, la stratégie digitale et la proximité doivent constituer les axes forts de la transformation

Une ambition collective avait été définie :

Être l'acteur social de l'habitat, attractif et reconnu pour

- Son lien avec les entreprises et le territoire
- Sa stratégie et son organisation « client centric »
- Sa transformation digitale réussie au plus près du client
- Sa force d'innovation et son agilité, leviers de progrès pour toute l'entreprise
- L'engagement et la motivation de ses équipes.

C'est cette ambition qui guide le travail de chacun.

Avec les valeurs que les équipes définissent maintenant, cette ambition est le socle du projet d'entreprise.

La poursuite du travail de rationalisation juridique et institutionnelle de nos instances nous amène aujourd'hui à engager la fusion entre les 2 sociétés coopératives filiales de FOH, Chacun chez soi et Maison Flandre Métropole.

Ce projet d'évolution est caractérisé par les orientations opérationnelles suivantes dont de nombreuses sont partagées avec FOH :

- Assumer une production d'accession importante en complément de FOH et adaptée aux besoins du territoire, notamment sur le pays d'Artois, conformément au business plan
- Favoriser l'utiliser des fonds propres de la société au sein de l'ensemble constitué par FOH et sa coopérative
- Positionner la qualité de service aux clients au centre de nos démarches
- Répondre aux contraintes économiques en optimisant nos process
- Innover, expérimenter, agir en responsabilité sociale et économique
- Promouvoir l'implication de chacun dans la réussite de cette activité (connaissance de marchés, de terrains, des produits en ventes...).

2 Présentation des organisations des sociétés avant Union

2.1 Organisation de Chacun Chez soi

2.1.1 Situation actuelle

Bien que disposant d'une autonomie juridique propre, l'organisation de la coopérative traduit l'activité de celle-ci.

Son organisation est donc parallèle à celle de l'activité clients accédants de Flandre Opale Habitat pour laquelle elle assure des prestations de service

Deux domaines sont identifiés au sein de la coopérative :

Le domaine développement qui a pour objet d'assurer la recherche foncière, le montage des projets et le suivi de la construction.

Le domaine commercial qui assure les ventes des logements.

2.1.2 Présentation des effectifs

Les effectifs présents actuellement au sein de la coopérative CCS sont :

- 2 Directeur(trice)s à temps partiel
- 1 Responsable développement Accession
- 1 Conducteur(trice) de travaux
- 1 Chargé(e) d'opérations
- 1 Gestionnaire technique et financier
- 2 Conseiller(ère)s accession

2.1.3 Les liens avec FOH et CCS

CCS est détenue désormais à plus de 80% par FOH.

L'activité s'exerce en complément de l'activité de l'ESH et est donc intégrée à l'ESH.

Le même directeur encadre les 2 entités accession : celle de FOH et celle de CCS.

Juridiquement et comptablement, une refacturation annuelle est opérée. Celle-ci est calculée aujourd'hui en fonction du nombre d'OS et du nombre de venets réalisés par la coopérative au profit de l'ESH.
L'ESH refacture des frais de support.

2.2 Organisation de La Maison Flandre Métropole

2.2.1 Situation actuelle

La société n'ayant aucune activité, elle ne dispose pas de personnel

2.2.2 Présentation des effectifs

Néant

2.2.3 Les liens avec FOH et MFM

Maison Flandre Métropole est une Société Coopérative de Production détenue à près de 80% par FOH.

L'administration de cette société dont l'activité accession est nulle, ainsi que sa gestion comptable et financière sont tenues par les services de FOH, dans le cadre d'une convention règlementée.

Cette société occupe des espaces loués à FOH, à son siège à Dunkerque.

Cette société employait des collaborateurs ponctuellement et pour une durée limitée, des collaborateurs prestant totalement pour FOH.

3 Organisation institutionnelle et fonctionnelle cible de FOA

3.1 Dispositions générales et juridiques

3.1.1 Généralités et Objet social

Le montage juridique envisagé prévoit la fusion absorption de MFM par CCS pour créer « Flandre Opale Accession ».

FOA, outre le nom de la coopérative, sera également la marque commerciale de l'activité accession menée tant par la coopérative que par l'ESH Flandre Opale Habitat.

La coopérative FOA se consacrera à l'activité d'accession sociale à la propriété et d'aménagement / lotissement, en complément de l'activité de FOH.

FOA pourra consentir, en fonction des possibilités juridiques, à ce qu'une partie de la trésorerie de la coopérative puisse être apportée en compte courant d'associé à FOH.

FOA veillera à développer l'esprit coopératif dans ses opérations et mènera une politique favorisant l'innovation (Bail réel et solidaire...).

Il n'est pas envisagé de mener l'activité de syndic social de copropriété chez FOA.

FOA pourra assurer des prestations de commercialisation notamment pour FOH.

FOA pourrait réaliser les activités de développement et de commercialisation de ses propres opérations.

Il peut être envisagé de ne tenir dans la coopérative que des activités de commercialisation et concentrer toutes les activités de développement au sein de l'ESH, auquel cas l'organisation serait adaptée.

3.1.2 Siège social

Le siège social de la société sera à Boulogne, centre directionnel.

3.1.3 Actionnariat et Conseil d'Administration

Les collèges en AG seront les suivants :

COLLEGES	Droits de vote en AG
Partenaires territoriaux	10%
Action Logement	10%
Organisme de logement social du groupe Action Logement	50%
Collectivités publiques	10%
Salariés	10%
Utilisateurs	10%

Les noms des collèges peuvent légèrement évoluer

Le CA est fixé à 18 membres.

2 censeurs seront nommés.

Les règles de paritarisme et de gouvernance du groupe Action Logement s'appliquent.

3.1.4 Zone géographique d'intervention

FOA interviendra sur l'arrondissement de Dunkerque et l'ensemble du Pas de Calais, principalement.

La société se développera en fonction de la capacité du marché mais une attention sera portée sur son développement sur le Pays d'Artois.

3.2 Organisation cible

3.2.1 Organigramme cible

3.2.1.1 *Enjeux, Objectifs et Contraintes*

L'organisation de la coopérative doit être efficace et économe.

Ainsi, FOA s'appuiera sur les services supports de sa société mère pour la RH, la communication, les affaires juridiques et foncières, ses achats et procédures, son évaluation qualité.

Elle disposera de moyens de contacts clients directs mais pourra s'appuyer sur le standard de FOH et son activité propre s'articulera en intelligence avec le domaine développement de FOH.

Elle interviendra en complément de celle-ci pour son activité.

FOA contraindra son activité à l'accession à la propriété.

Elle ne mènera pas l'activité de syndic social qui reste totalement réalisée chez FOH.

La structure de son organisation métier est conforme à celle de la direction Clients Accédants de FOH.

2 domaines sont ainsi identifiés : domaine Commercial et domaine Développement.

3.2.1.2 *Le Domaine Commercial*

Ce domaine consiste à constituer une équipe commerciale qui assurera la vente des différents biens. Une politique marketing, commerciale et de qualité de service sera être mise en place pour tous les produits :

- VEFA
- PSLA
- Lots libres
- Commerces (vente uniquement).

Le domaine commercial sera composé :

- **De Conseiller(e)s Accession Neuf** dont les principales missions seront d'assurer la commercialisation des logements proposés à la vente en mettant en œuvre des opérations commerciales pour atteindre les objectifs vente
- Ses principales missions seront de :
 - Préparer le lancement de la commercialisation en fonction des produits (établir grille de prix, récupération plan de vente, notices de vente et point avec le technique)
 - Commercialiser (signer contrat préliminaire, compromis de vente...)
 - Mettre en place une communication pour les projets ventes.
 - Identifier les produits et les mettre en valeur
 - Identifier les besoins du client et analyser les ressources afin de proposer une offre adaptée.
 - Réaliser des visites de logements
 - Assurer le suivi des clients jusque-là remise des clés (traitement des mail, courriers) avec l'attachée commerciale
 - Travailler avec le/la responsable commercial (e) sur des plans d'actions
 - Travailler avec les attachés (e)s commercial (e) s sur la gestion des dossiers clients
 - Assurer la livraison des biens dans le neuf (état des lieux)
 - Participer à la promotion vente auprès des collectivités locales et des différents partenaires.
- **D'Assistante(s) commerciale(s)** dont les principales missions seront la gestion de l'activité ainsi que l'équipe commerciale dans les différentes étapes du processus vente, notamment en informant les prospects des projets accessions et en jouant un rôle d'interface avec les conseiller (e)s accessions. Ses principales missions sont administratives et juridiques :
 - Renseigner les prospects (accueil téléphonique ou physique) et les orienter vers un conseiller (e) accession
 - En lien avec le service juridique, préparer les contrats de vente pour qu'ensuite les conseiller(e)s accessions les régularisent auprès ses clients.
 - Assurer la gestion administrative des dossiers (demande appel de fonds, établissement d'attestation de loyers...)
 - Accompagner les acquéreurs dans leur parcours résidentiel (accompagner les clients PSLA pour leur levée d'option, suivre le financement des ventes hlm)
 - Assurer la gestion des garanties de rachat, relogement et revente.
 - Enregistrer les dossiers Clients sur le logiciel vente
 - Mettre en place les reportings d'activité (suivi de tableau de bord et indicateurs)

- Assurer la gestion administrative du domaine.

Les critères d'évaluation mettront en évidence la stratégie de la société. FOA s'oriente vers une politique de satisfaction client et une politique de vente intense :

3.2.1.3 Le Domaine Développement

Ce domaine reprend la prospection, la maîtrise d'ouvrage accession, le suivi de travaux et la gestion du service après-vente. La société allie le montage d'opération avec l'économie du projet pour répondre au mieux au marché.

Le maître d'ouvrage accession définit, met en œuvre et conduit son projet d'accession tout en respectant un calendrier et un budget. Sa mission va de la prospection, faisabilité jusqu'au parfait achèvement.

Il sera intégré à cette mission la gestion des procédures de marché et des situations de travaux en respect du process défini.

Le chargé réclamation SAV travaillera en transversalité avec le responsable qualité et gèrera l'ensemble des réclamations pendant la phase du parfait achèvement.

Le domaine Technique sera composé :

- **De Chargé(e)s d'opérations** dont les missions principales sont le montage des opérations, l'élaboration des DCE en collaboration avec les services support, le suivi des opérations logiciel métier, le suivi des chantiers jusqu'à réception, la levée des réserves et garantie de parfait achèvement (GPA) et de l'innovation.
- **D'un(e) conducteur/trice de travaux** dont les principales missions seront de mettre en place les documents de vente, contrôler la qualité d'exécution et l'état d'avancement des travaux, réceptionner les ouvrages dans le respect des délais, assurer une bonne livraison des produits aux clients, assurer le suivi des demandes de garanties de parfait achèvement.
- **D'un(e) chargé(e) réclamations SAV** dont les principales missions seront d'assister le conducteur dans les tâches administratives, préparer et actualiser les dossiers aux visites de levée de réserves et parfait achèvement, entretenir un relationnel Client et prendre en compte les réclamations, participer au traitement et à la gestion des demandes d'intervention auprès des entreprises, pour répondre à la satisfaction client, archiver et classer tous les documents techniques, contribuer à l'amélioration qualité service (optimisation des délais d'intervention, améliorer les relations avec le client et le fournisseurs), alerter en cas de dysfonctionnement et l'utilisation du logiciel qualité, gérer les situations de travaux.

Deux objectifs spécifiques seront mis en place

- Réguler l'activité afin de linéariser la rentabilité de la structure.
- Assurer une proximité avec les clients et d'apporter une réponse instantanée lors des opérations SAV.

3.2.1.4 Effectif par domaine, schéma d'organisation

Le schéma d'organisation n'évoluera pas de ce qui est pratiqué aujourd'hui

3.2.2 Relation / articulation avec FOH (services supports et opérationnel)

Les mêmes processus que FOH s'appliqueront à FOA. La direction de l'activité sera assurée par la même personne.

3.2.3 Certification ISO, Démarche qualité, projet d'entreprise

FOA partagera le même cheminement que FOH pour la définition de son projet d'entreprise et ses démarches de certification.

Une charte accession commune FOH FOA sera validé par les conseils d'administration.

Il est projeté de soumettre à l'Etat une Convention d'Utilité Sociale identique.

3.3 Impact sur le personnel

3.3.1 Impact sur les accords et usages en faveur du personnel au sein de l'UES

Aucun impact. Les règles et accords en vigueur au sein de l'UES n'évolueront pas en fonction de cette fusion.

3.3.2 Répartition du temps / Contrat de travail entre CCS et FOA

Aucun changement lié à la fusion des coopératives.

4 Capacité et projection d'activités

4.1 Situation bilantielle actuelle

La situation bilantielle actuelle de chacune des 2 sociétés est bonne.

En annexe à ce dossier est joint :

- Les DIS MFM et de CCS
- Les comptes arrêtés au 31.12.2020 des 2 sociétés.

4.2 Plan moyen terme

Le plan à moyen terme traduira les orientations qui seront portées dans la CUS Accession dont la rédaction aura lieu sur le 2nd semestre 2021.

Ils reprennent notamment la réponse aux enjeux de commercialisation et sont donc particulièrement contraints par les prix de construction et la capacité du territoire en termes d'accession sociale à la propriété.

A noter que l'analyse de la situation doit être globale, comprenant tant l'activité accession de FOH que celle de FOA.

Les critères de rentabilité doivent s'approcher de ceux d'un promoteur.

Le plan à moyen terme de la société sera établi au cours de ce quadrimestre.

Il devrait permettre de réaliser 150 à 200 logements neufs par an.

5 Processus d'évolution

5.1 Modalités d'accompagnement

La société s'engage sur deux points majeurs :

- Maintien des effectifs permanents
- Ne promouvoir que la mobilité géographique choisie par le collaborateur.

Le projet de fusion n'implique pas de la mobilité fonctionnelle pour nos collaborateurs.

Néanmoins, il convient de suivre avec attention l'évolution de l'organisation fin qu'elle reste efficiente au regard des objectifs à atteindre et notamment de la situation du marché de l'accession sociale.

Au-delà donc du processus de fusion des coopératives, il convient d'accompagner les collaborateurs sur leur employabilité, notamment sur les champs de compétences à retrouver dans l'équipe :

- Prospection foncière, montage de projet
- Construction
- Commercialisation, méthode commerciale
- Suivi de la satisfaction client.

L'équipe se devra d'être à l'écoute des nouvelles pratiques, ouverte à l'innovation et à la recherche de partenariat.

Il n'y a pas de démarche particulière d'accompagnement prévu.

Le sujet de l'organisation et le positionnement de chacun sera abordé lors des réunions de service et lors des entretiens annuels.

Des mesures spécifiques pourront être mises en œuvre en fonction des difficultés perçues.

5.2 Calendrier prévisionnel

Le calendrier est le suivant :

- 15.07.2021 : Désignation du commissaire aux apports
- 31.07.2021 : Arrêt de situation comptable MFM CCS
- 31.08.2021 : Info consult du CSE
- 01.09.2021 : réunion de service
- 15.09.2021: Rédaction du traité de fusion, projet de statuts
- 04.10.2021 : Avis du CSE sur infoconsult
- 07.10.2021 : Avis du comité d'investissement FOH
- 12.10.2021 : CA FOH, MFM et CCS sur projet de fusion
- 09.11.2021 : Comité investissement ALI
- 12.11.2021 : CA ALI
- 09.12.2021 : AG de fusion CCS FOH
- 09.12.2021 : CA Désignation de la gouvernance, des commissions, Désignation DG...

6 Annexes

Sont joints en annexes :

- Le DIS MFM
- Le DIS CCS
- Les comptes arrêtés (Bilan, CR et annexe) au 31.12.2020 de MFM
- Les comptes arrêtés (Bilan, CR et annexe) au 31.12.2020 de CCS
- Le rapport d'activité 2020 de MFM
- Le rapport d'activité 2020 de CCS