

PROCES VERBAL DE LA REUNION DU 29 Janvier 2025

Etaients présents :

M. Kamel AOUDIA, Président du Comité Social Economique,
M. Sébastien COLIN, Directeur Ressources Humaines,

Membres du CSE

Membres Titulaires :

Mme Sarah BESSARD-CHAMBARD *
Mme Laure BELFIS
M. Pierre BONHOMME **
M. Sébastien CHARPENTIER**
Mme Delphine EBALA *
Mme Adeline LAROCHE **
M. Pascal LEBRETON **
Mme Laure MARTIN **
Mme Dorothée PINSET*
Mme Amélie TARGE **

(*) Absents excusés

(**) En Visioconférence TEAMS

La réunion du Comité Social Economique se déroule depuis les locaux du 3 Place du Roi George à Metz.

1) **Approbation du procès-verbal de la réunion du CSE du 18 décembre 2024**

Le procès-verbal de la réunion du CSE du 18 Décembre 2024 est approuvé par les membres du CSE.

2) **Activités économiques**

Kamel AOUDIA explique que nous sommes actuellement en plein arrêé des comptes.

L'année 2024 a été une année difficile et complexe néanmoins elle est maillée de beaucoup d'éléments qui font que globalement les choses se passent correctement pour nous ; nous nous sommes adaptés au contexte actuel, les équipes se sont mobilisées et nous avons été précautionneux sur nos activités en termes d'économies pour faire en sorte que les résultats soient corrects.

Concernant le groupe QUADRAL :

Le chiffre d'affaires visé de 20 millions d'€ est atteint voire dépassé. Nous devrions arriver autour de 21.7 millions d'€. Les performances ont été notables notamment chez QUADRAL PROPERTY avec près de 2000 logements en développement et un objectif de 23 000 lots atteint. Les résultats devraient être excellents voire historique. Cela est dû, entre autres, à l'organisation mise en place afin de mieux couvrir le territoire et répondre à nos clients. Le turn over est encore un peu élevé mais il y a un meilleur sentiment à ce sujet, nous stabilisons petit à petit les équipes, et ce en leur donnant de la proximité pour répondre à leurs clients.

QUADRAL TRANSACTION :

Les objectifs sont tenus mais pour cela il a fallu augmenter le volume de vente en bloc (qui est passé de 2.5 millions à 3.3 millions d'€) et également fournir un effort sur le neuf.

Le cœur de métier qui est la vente HLM dans l'ancien s'est considérablement affaïssé pour plusieurs raisons : le marché / nous avons perdu en intelligence collective et en process / l'organisation n'est pas forcément pertinente au vu de ce que demandent nos mandants.

Il y a eu deux jours de séminaires avec les équipes au cours duquel Maud GRANDJEAN a mis en lumière ce qui va et ce qui ne va pas. Amélie TARGE, qui souligne l'intérêt d'avoir associé les assistantes commerciales au séminaire pour la première fois, exprime le regret de ne pas avoir participé à la réunion spécifique avec les commerciaux ainsi que la directrice générale Maud GRANDJEAN ; Kamel AOUDIA explique qu'il était nécessaire, sur la séquence en question, de faire un point uniquement avec les commerciaux pour discuter du cœur du métier et redonner les enjeux.

Le chiffre d'affaires fixé a été dépassé ce qui est déjà un motif de satisfaction.

QUADRAL EXPERTISE :

Société qui est à l'objectif. En fin d'année 2024 la société a été retenue par CDC habitat pour un marché dont le chiffre d'affaires potentiel est compris entre 1 et 1.5 millions d'€. Cela sous-entend que nous pouvons potentiellement doubler le CA de la société Quadral Expertise dans les prochaines années.

QUADRAL E SERVICES :

La société sera à l'objectif au niveau du chiffre d'affaires.

QUADRAL CONSEIL EN FINANCEMENT :

Les chiffres seront bons notamment avec la réorganisation qui rend plus optimale la réalisation des activités. Il y a déjà des pistes pour courter des prêts à destination de travaux dans les copropriétés. Il y a déjà un projet en cours sur lequel le résultat sera d'environ 30 000 €.

Les perspectives sont importantes sur ce sujet.

FONCIERE QUADRAL :

La société sera en déficit. Il y a des problématiques de vacances. L'année a été difficile.

QUADRAL PROMOTION :

Nous sommes en attente des derniers éléments. Le sujet est difficile et devient problématique. Nous allons y revenir plus en détail et opérer les virages nécessaires pour retrouver le chemin de la croissance.

Concernant EVEL et ses filiales :

EVEL IMMOBILIER :

L'objectif de chiffre d'affaires est atteint. En termes de développement de lots, l'objectif n'est pas atteint mais la directrice générale a fait des choix d'abandon de lots notamment sur des petites copropriétés du côté de la Moselle Est (et ces copropriétés ont été récupérées par La Maison du Syndic).

Le résultat sera faible mais positif et c'est ce que nous retenons.

LA MAISON DU SYNDIC :

Le résultat sera proche de l'équilibre mais sûrement négatif. Il est nécessaire de travailler sur la rentabilité de cette structure.

SOLAGI :

Cette société est la propriété d'EVEL au CAP D'AGDE (ne fait que du syndic et un peu de transaction) et elle a dépassé son chiffre d'affaires, le résultat sera bon.

EVEL PROMOTION :

L'année sera positive. C'est la première année depuis la création de la société (3 ans). L'année a été compliquée mais le travail fourni a payé et devrait fournir du résultat également en 2025.

MAISON INDIVIDUELLES :

EGP MA MAISON dans les Vosges : les résultats sont très bons dans un contexte économique très difficile. Cela est dû à un travail acharné des équipes et un directeur général qui contrôle parfaitement son activité.

A METZ pour PIERRE ET CREATION, le résultat devrait être aux alentours de - 150 000 € (alors que nous annonçons - 700 000 €).

Le pôle complet devrait donc être positif ce qui est assez inespéré.

RLA (sous actionariat SLCI) :

Le chiffre d'affaires est largement atteint. En termes de développement de lots, les résultats sont très corrects : 404 lots rentrés depuis le début de l'année en syndic. Le résultat devrait avoisiner les 200 000 €.

3) Information consultation sur le plan de développement des compétences 2025 des sociétés de l'UES Evel & Quadral

Une commission formation a eu lieu lundi 27 janvier dernier en présence de Sarah BESSARD-CHAMBARD et de Juliette RESTELLI ; le détail des formations a été présenté lors de cette commission.

Les chiffres qui nous concernent sont les suivants : 86% de l'effectif a été formé en 2024. Nous sommes au-dessus de la moyenne Française.

Au niveau des budgets nous avons voulu mettre en avant le fait que nous obtenions encore des refinancements de la part de l'OPCO malgré qu'ils soient moindres que les années passées. Nous avons obtenu l'équivalent de 12% des achats formation de l'année (les années passées nous étions plutôt à 20%).

Les financements se réduisent. Il y a néanmoins un travail important de la part de l'équipe RH qui a monté 57 dossiers pour aller récupérer cet argent. Nous continuerons à effectuer ce travail.

Le deuxième point mis en avant est le coût de la formation en alternance qui est important. Nous sommes à 8% de notre effectif en alternance. Le coût pédagogique de l'alternance pris en charge par l'OPCO est de 300 000 € ce qui est important. Nous avons néanmoins eu un reste à charge de 14% soit environ 50 000 €. Le coût du reste à charge augmente chaque année.

L'alternance est victime de son succès. Il y a des aides publiques mais qui se réduisent et il est à noter que les écoles ont augmenté le coût de leurs formations.

Au niveau du plan de développement des compétences pour 2025 le détail de nos formations est présenté dans le document qui a été transmis aux membres du CSE préalablement à la réunion. Il y a 17 domaines de formations et des thématiques liées aux services centraux.

Les 5 axes qui sont mis en avant : négociation / gestion des conflits et des clients mécontents / La gestion des sinistres en copropriété et gérance / La veille juridique / l'utilisation de l'intelligence artificielle.

Il y a également la formation management avec ICN (la 6^{ème} formation sera lancée dans quelques semaines).

Le plan de formation est approuvé par le CSE.

4) Activités culturelles et sociales

Pierre BONHOMME fait le point au sujet des cadeaux pour la convention à venir. Une réunion a été organisée en sa présence et celle de Laure MARTIN en collaboration avec 3 membres du CSE de l'UES SLCI. Il leur a été proposé les idées que nous avons vu de notre côté. Pierre BONHOMME va condenser les idées retenues et un vote sera organisé au sein de notre CSE sur les cadeaux retenus tout en respectant le budget qui nous est alloué (qui est d'environ 30€/salarié). Il faudra que le logo soit présent sur chaque cadeau. Il y aura les deux logos des CSE présents sur les cadeaux (car il est obligatoire). Pour les prochaines étapes, Pierre BONHOMME attend de connaître le nombre exact de personnes présentes à la convention ; ensuite nous voterons pour les cadeaux choisis puis la commande sera effectuée.

Nous souhaitons que les cadeaux soient livrés sur le site de la convention et déjà emballés.

5) Informations générales et questions diverses

Il n'y a pas de question particulière de la part des membres du CSE.

Kamel AOUDIA a une interrogation suite à la réception par les salariés de leurs primes de fin d'année et de leurs augmentations, il aimerait savoir si des salariés ont sollicité les membres du CSE à ce sujet mais personne n'a eu de remontées. La question est soumise car il était déjà arrivé les années précédentes qu'il y ait eu des interrogations de la part de salariés à ce sujet.

M. COLIN demande quant à lui s'il y a eu des retours sur les cérémonies des vœux. Pascal LEBRETON indique que cela a été apprécié à PARIS. Il en est de même par Amélie TARGE qui explique que les collègues ont apprécié que les dirigeants se déplacent.

Kamel AOUDIA explique que ces événements ont été aussi appréciés par les dirigeants car les formats en plus petit comité permettent de mieux échanger que lors d'une convention ou il y a beaucoup de monde.

De plus, le fait que les rencontres ont été effectuées dans nos propres locaux a beaucoup plu.

Sébastien CHARPENTIER précise que si ce genre d'évènement doit se reproduire, il faudra juste revoir le système d'enceintes car c'était assourdissant dans le fond de la salle.

Sébastien COLIN explique que beaucoup d'informations ont été diffusées sur le QG et invite les salariés à les consulter et notamment les vidéos faites par les salariés sur HELLOWORK.

Personne ne demandant plus la parole, la séance est levée à 16H15.

Le Secrétaire

Laure MARTIN

Le Directeur Ressources Humaines

Sébastien COLIN