

PROCES VERBAL DE LA REUNION DU 19 Septembre 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 26 juin 2025

Le procès-verbal de la réunion du CSE du 26 juin 2025 est approuvé par les membres du CSE.

2. Activités économiques

Kamel AOUDIA explique que nos activités se sont stabilisées depuis le printemps notamment sur la transaction (y compris les ventes HLM) qui est l'activité qui génère le plus de chiffre d'affaires dans nos sociétés. Les banques jouent le jeu, tant pour les acquéreurs privés que pour les institutionnels.

Cependant, ces derniers temps le contexte économique redevient compliqué. Cela crée un peu de tension chez nos partenaires et les échanges avec les différents actionnaires bancaiers laissent présager une période d'instabilité à venir.

Les points à retenir concernant les activités économiques sont les suivants :

QUADRAL TRANSACTIONS :

Le prévisionnel est en hausse de 30% par rapport à août 2024. Nous avons prévu 10.8 millions et nous devrions sortir à 10.5 voire 10.6 millions d'€ de chiffre d'affaires. Le résultat lui devrait être de l'ordre de 800 000 €.

L'activité a repris y compris sur les agences qui étaient compliquées (Ile de France notamment). Les équipes ont été recentrées sur les objectifs.

Les relations avec les mandants ont été réaplanies et les choses vont mieux. De plus une dynamique d'équipe globale a été retrouvée.

Sur le lot par lot ça devrait aller, et sur le neuf on fera mieux que les objectifs.
Sur le bloc, l'objectif était à 2.4 millions et nous devrions être à 2.5 millions d'€ de CA.

Le turn-over de personnel a été assez important sur le périmètre Quadral Transactions mais est en train de se stabiliser.

QUADRAL PROPERTY :

Le résultat devrait atteindre 400 000 €.

L'année 2024 avait été très bonne mais cela avait néanmoins été possible car la structure avait fait des « économies » sur des postes qui n'étaient pas pourvus en raison des arrêts maladie et des délais de recrutements. L'ambition n'est pas de réduire le personnel et il y a eu de nombreux recrutements.

Cependant beaucoup de perte de lots : 1300 perdus. Les lots nets sont plutôt bons (environ 1600). Il y a donc bien un problème de ce côté-là qui devra être étudié.

QUADRAL E SERVICES :

La structure devrait faire du résultat et a remporté un important marché cet été auprès de BATIGERE (de l'ordre de 1.5 millions). Il y a beaucoup d'investissement dans cette société.

Aujourd'hui un nouvel outil vient d'être lancé au sujet des enquêtes SLS/OPS que les bailleurs sociaux doivent faire obligatoirement auprès de leurs locataires. Le démarrage est bon et ce sera un outil que nous devrions pouvoir vendre rapidement et facilement.

Cette année le chiffre d'affaires devrait être d'1.5 million d'€ et il devrait doubler sur 2026.

QUADRAL CONSEIL EN FINANCEMENT :

Cette structure de courtage devrait être proche de l'équilibre. Il y a encore une légère perte d'argent car nous sommes sur une société qui est encore en train de se caler. Le chiffre d'affaires est de 450 000 €. Le modèle économique est en train d'être revu de manière à pouvoir rehausser le chiffre d'affaires.

POLE PROMOTION ET FONCIERE QUADRAL :

Sur QUADRAL PROMOTION les choses se compliquent un peu car les ventes que l'on avait espéré faire sont retardés par le calendrier.

Pour l'instant il n'y a pas encore de chiffres connus.

Sur Foncière Quadral, la société devrait être sur un résultat de 1.5 million d'euros si tout peut être acté et le travail sur la vacance du PECK finalisé.

QUADRAL INGENIERIE IMMOBILIERE

La société sera à l'équilibre. Des contrats reviennent.

QUADRAL IMMOBILIER D'ENTREPRISE

Le chiffre d'affaires sera d'environ 80 000 €, ce qui est moins que prévu (160 000€) car nous avons gagné un gros appel d'offre de transaction locative pour 3F en Ile de France mais il a eu du mal à se lancer puisqu'ils n'externalisaient pas au préalable la commercialisation de leurs locaux et le début de collaboration a été laborieux.

Le taux global de gain d'appel d'offre sur les sociétés est de 58%. Plusieurs sont en cours et nous espérons les remporter puisque nous sommes en concurrence sur plusieurs dossiers.

EVEL IMMOBILIER

La société sera sur un résultat à l'équilibre voire un tout petit plus. Il y avait beaucoup trop de charges sur cette structure et un travail d'économie a été fait. Il faut désormais aller chercher du chiffre d'affaires. Il y a eu 94 pertes de lots en syndic et 42 en gestion. La majorité étaient des lots dormants.

Néanmoins, il va falloir se donner des objectifs plus ambitieux et rentrer des lots.

En transaction l'objectif était de 960 000 € (bloc inclus), on devrait y être proche. Sur la location on sera dans le chiffre (510 000 €).

LA MAISON DU SYNDIC

La société a perdu 70 lots et sa directrice va quitter ses fonctions dans le cadre d'un projet de reconversion professionnelle. Valérie HOFFMANN donne un coup de mains sur cette structure. Une responsable de copropriété est en cours de recrutement.

Pour l'instant les résultats sont de moins 100 000€.

SOLAGI :

La structure va bien, gain de 614 lots par rapport à l'année dernière et devrait avoir 200 000 € de gain cette année.

Maisons individuelles

L'activité est compliquée que ce soit dans les Vosges ou à Metz.

PIERRE ET CREATION, la structure perdra 200 000 € mais ce qui est moins que prévu (400 000 €). Les ventes reprennent ce qui est encourageant. Le travail mené porte ses fruits. Le taux de marge est revenu aux alentours de 22%.

EGP MA MAISON pour la première fois la société devrait être tout juste à l'équilibre. Les ventes ont ralenti.

Cela invite à des temps de réflexions sur un métier qui souffre.

RLA LYON

Les choses se passent bien sur cette structure. Le résultat devrait être près de 300 000 € cette année.

Gain de 544 lots en syndic par rapport à l'année dernière. Cependant, perte de 48 lots de gestion car les gens vendent beaucoup.

La location se passe bien mais la transaction est difficile. C'est le point faible de la société. Le point de vue commercial doit être retravaillé et renforcé. Il faut se redonner des objectifs claires et une démarche commerciale forte. Il n'est pas normal de faire moins de chiffre d'affaires en transaction à LYON qu'à METZ aux vues du marché.

EVEL PROMOTION,

Le chiffre devrait être de 150 000 €, en dessous de ce qui était prévu. Les choses se sont compliquées car la mairie n'a pas encore régularisé l'achat de terrain et cela est en cours.

3. Consultation sur la politique de formation en alternance au sein de l'UES Evel & Quadral

Il y a eu beaucoup de recrutements en été pour l'équipe RH. Pour la rentrée (entre les alternants qui étaient déjà présents et continuent leurs études et ceux recrutés - 15 poursuivent leur cursus et 17 arrivent), nous avons 32 salariés en alternance. Cela représente 8% des effectifs de l'UES.

Très majoritairement les alternants sont en master 1 et 2. Il y a encore quelques BTS.

Les besoins des entreprises ont évolué et ce sont donc des formations supérieures qui sont demandées.

La majorité des formations concernent les métiers de l'immobilier ainsi que quelques métiers au sein des services centraux.

Quadral Property est la société qui en accueille le plus (14) sur ses différents sites.

La volonté est de faire du pré recrutement car c'est une société dans laquelle il y a beaucoup de turn-over et l'alternance est une solution pour former du personnel notamment dans les métiers de la copropriété.

Le détail des alternants figure sur le document adressé par Sébastien COLIN.

2 Alternants ont été recrutés à l'issu de leurs contrats. La politique de la société est de continuer en ce sens.

Laure BELFIS souligne que les locaux de METZ sont à l'étroit pour accueillir des jeunes.

4. Information/consultation sur la mise en œuvre d'une procédure de dons de jours de congés

Nous avons un cas qui se présente dans le groupe. Cette procédure est prévue dans notre accord sur la qualité de vie et des conditions de travail signé l'an dernier.

Il s'agit d'une collègue dont la fille va être opérée prochainement d'une lourde opération. L'opération se fera à la fin de l'année à Nice car il y a seulement deux spécialistes en France et nécessitera 33 jours de présence parentale. La convalescence sera lourde et longue. La salariée sollicite donc le dispositif de dons de jours de congés en accord avec sa hiérarchie et la direction. Le nombre maximum de jours serait de 33 jours.

Les membres du CSE émettent un avis favorable. Sébastien COLIN lancera donc la campagne prochainement.

5. Consultation sur l'évolution des garanties frais de santé relatives aux frais d'hospitalisation

Ces sujets sont rarement évoqués. Sébastien COLIN fait régulièrement des points avec notre courtier d'assurance afin d'évoquer notamment le rapport « sinistres / primes » que ce soit en prévoyance ou en mutuelle.

Sebastien COLIN rappelle qu'il n'y a eu aucune augmentation de la part de l'assureur depuis 2019 (hormis l'augmentation contractuelle liée à l'évolution annuelle du plafond de la sécurité sociale). Notre courtier arrive à négocier car le rapport sinistres / primes est bon et nous n'avons donc pas eu d'augmentation.

Cependant, le courtier alerte Sebastien COLIN pour les projections 2026 sur les frais de santé et une alerte a été faite.

Nous risquons d'être dans le rouge.

Cela s'appuie sur deux chefs de dépense qui ont explosés dans notre contrat :

Les frais d'optique : nous sommes à +40 % des prestations par rapport à 2024. Il n'y a pas d'explication particulière sur cela, il y a plus de consommations sur ce poste.

Le coût des chambres particulières en hospitalisation : Notre contrat prévoit un remboursement avantageux aux frais réels quel que soit le prix de la chambre. (Habituellement c'est plafonné en fréquence et en coût).

Nous allons sans doute subir une augmentation au 01/01/26 mais on ne sait pas encore la quantifier. Pour le moment l'assureur n'a encore rien demandé mais le courtier va devancer pour que l'on ne subisse pas et cela est stratégique. L'augmentation sera peut-être de 5% en plus du plafond sécu afin d'éviter que l'assureur ne demande une augmentation plus élevée.

L'assureur dit qu'il faut plafonner les frais d'hospitalisation à 200 €/ nuit et limiter la prise en charge à 90 jours/an.

Selon le panel de GENERATION (soit 2.3 millions de bénéficiaires) le cout moyen d'une chambre est de :

- 81 € en France entière
- 102 € en Ile de France
- 85 € en Auvergne - Rhône Alpes
- 72 € en grand Est

Ces chiffres concernent le privé et public.

La proposition faite de plafonnement paraît donc plus que correct.

Adeline LAROCHE demande si on ne peut pas renégocier le contrat à la baisse sur certains points qui ne seraient que très peu utilisés mais le courtier n'encourage pas à cela car le risque c'est que si nous ouvrons des négociations de ce type l'assureur risque de vouloir tout renégocier.

Pascal LEBRETON demande des explications sur le coût des chambres qui est proposé à la négociation à 200 € alors que le coût moyen est bien en dessous. Sébastien COLIN explique que cela est dû au fait qu'actuellement on est au-dessus pour le cas d'un conjoint assuré qui fait exploser ce coût. Le but de la question était donc de comprendre les chiffres.

Si on neutralise ce cas particulier, notre moyenne en 2025 est de 98€ /nuit ce qui revient aux ratios nationaux.

Il serait donc peut être judicieux de limiter le montant journalier mais pas la durée de prise en charge pour protéger les personnes qui pourraient avoir un grave problème.

Ce point est donc à revoir avec le courtier.

Le but serait donc de négocier avec le courtier sur le point hospitalisation pour éviter de grosse augmentation.

Sébastien COLIN va donc se renseigner sur l'idée d'être à par exemple 150 €/nuit mais sans limite de durée à l'année et reviendra vers nous.

6. Activités culturelles et sociales

Pascal LEBRETON vient de lancer les inscriptions pour l'arbre de Noël en Ile de France

Les inscriptions viennent également d'être lancées pour le Grand Est.

A Lyon, Sarah BESSARD-CHAMBARD a demandé des devis et ne les a pas encore reçus.

Dans le sud, ce sera probablement géré par le nouveau CSE.

Un travail est également en cours sur le voyage de l'an prochain.

7. Informations générales et questions diverses

Les élections du CSE sont en cours, le taux de participation à ce jour est de 35.19% ce qui est peu. Sébastien COLIN effectue des relances mais il n'y a que très peu de votes en période de week-end.

Il y aura forcément un 2ème tour dans le collège non-cadre et notamment en mandat suppléant car un homme se présente en titulaire et en suppléant.

Chez les cadres il y a deux listes, il faut 50% pour que le quorum soit atteint hors votes blanc et nuls qui ne sont pas considérés comme des votes valablement exprimés.

Pour précision, s'il y a des noms rayés sur les listes, cela peut changer l'ordre d'élection des candidats.

Adeline LAROCHE explique que plusieurs collègues n'ont pas reçu leurs codes de vote. Ces derniers doivent se signaler et Sébastien COLIN les renvoie.

Attention, il est important que chaque salarié mette à jour ses coordonnées sur LUCCA en cas de changement.

Au sujet du télétravail les demandes sont désormais faites via LUCCA depuis le 1^{er} septembre dernier. Les managers peuvent accepter ou refuser. La volonté c'est que le manager décide d'octroyer ou pas la demande et il peut la refuser pour diverses raisons (qui ne sont pas listées dans l'accord et ce volontairement) et selon son appréciation.

Cela peut être une question organisationnelle d'équipe, de jour demandé (exemple le lundi ou le vendredi), ou encore une attente de présence sur site pour une question d'autonomie, de retard dans les résultats ou autre. Cette liste est bien entendue non exhaustive et le manager n'a pas l'absolue nécessité d'expliquer ses motifs au salarié même s'il est idéal d'en échanger. Le refus éventuel ne doit pas être considéré comme une sanction. Kamel AOUDIA rappelle que le télétravail n'est pas un droit.

Delphine EBALA a une interrogation à savoir par exemple dans le cas des grèves et difficultés de se déplacer ou plutôt de ne pas pouvoir se déplacer par manque de transports en commun, est ce qu'il peut y avoir des dérogations. La réponse donnée par Kamel AOUDIA est oui bien entendu.

Laure BELFIS interroge sur les demandes faites par exemple les lundis ou vendredis et ne voudrait pas que cela soit considéré comme une prolongation de weekend. Kamel AOUDIA explique que la direction en a bien conscience mais que c'est justement car il y a de la confiance envers les salariés que ce n'est pas interdit dans l'accord et qu'encre une fois, c'est le manager qui en a la libre appréciation car c'est son travail. La volonté est de revenir à une pratique raisonnable.

Toute cette organisation est désormais beaucoup plus simple et fluide.

Les demandes de télétravail concernant environ 5% des effectifs.

Delphine EBALA évoque aussi une demande qui lui a été remontée sur une problématique de pannes de voiture récurrentes et des délais de réparation de PEUGEOT et de mise à disposition de véhicule de prêt. Il y a également une problématique plutôt parisienne sur la difficulté rencontrée par les usagers liée au manque de civisme des conducteurs de la région (trottinettes, « chauffards » etc).

Kamel AOUDIA en a conscience et va étudier ce point, il rappelle cependant également un problème de comportement par les collaborateurs dans l'entretien des voitures qui ne prennent pas soin des équipements mis à disposition par la société (révisions non effectuées, erreur de carburant ou autre).

Personne ne demandant plus la parole, la séance est levée à 12h15.

La Secrétaire adjointe du CSE
Laure MARTIN

Le Président du CSE
Kamel AOUDIA