

PROCES VERBAL DE LA REUNION DU 29 JANVIER 2026

Etaients présents :

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

Membres du CSE

Membres Titulaires :

Laure BELFILS*
Christophe DESCHAMPS
Laure MARTIN**
Ahlem TESSOUH**
Marie GIOVANNINI*
Fadoua GHAZOUANI*
Sarah BESSARD-CHAMBARD**
Pascal LEBRETON*
Jacqueline FERREIRA**
Gabriel BERNARDET
Shirley FERREIRA**

Membres suppléants :

Meryl CHEVALIER**
Patricia BLONDET**
Delphine EBALA**

Représentante syndicale :

Carole BARRAUD

(*) 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 PV de la réunion de CSE du 08 Décembre 2025

Le procès-verbal de la réunion du 08 Décembre 2025 est approuvé.

2. Activités économiques

Kamel AOUDIA renouvelle ses vœux pour la nouvelle année aux collaborateurs et aux membres du CSE et explique que nous sommes actuellement en pleine clôture des comptes.

Pour **QUADRAL TRANSACTIONS**, l'environnement économique est difficile car les taux d'emprunt remontent de manière assez importante en ce début d'année. Le mois de Janvier est un « petit » mois de démarrage. Cependant, l'année 2025 devrait être conforme à ce que nous avons prévu à savoir 11.6 millions de CA.

L'activité en lot par lot est repassée au-dessus des 8 millions de chiffre d'affaires, ce qui n'était pas arrivé depuis plus de deux ans.

Le neuf repasse la barre du million ce qui n'était pas arrivé depuis plus de trois ans.

La vente en bloc est en forte baisse par rapport à l'année dernière mais reste dans un niveau standard. Nous atteignons les 2.4 millions. Les niveaux sont bons par rapport à la concurrence.

En termes de chiffre d'affaires nous sommes à l'objectif. De plus les appels d'offres ont donné lieu à des renouvellements de mandats ce qui est un témoignage de la confiance de nos clients.

Nous attendons des nouvelles de l'ONV qui a relancé un appel d'offres car à l'heure actuelle nous sommes leur seul commercialisateur.

Nous sommes encore en attente du résultat net de la société pour l'année 2025.

Pour **QUADRAL PROPERTY** les choses vont plutôt bien, nous serons à l'objectif en termes de chiffre d'affaires voir au-delà. La société est boostée par les locations qui sont alimentées par la société LIVIE. L'objectif de location sera à 1 100 000 €.

En termes de développement de lots, nous avons redémarré l'année à 23 656 lots et l'objectif était de 25 540 lots. Nous atterrissons à 26 068 lots. Cela peut paraître important entre le démarrage et les chiffres atteints mais nous perdons 2004 lots au passage. Nous en avons gagné beaucoup mais nous en avons aussi perdu beaucoup.

Nous faisons 588 lots de mieux que l'objectif. C'est très bien mais la perte de lots vient ternir la joie collective.

Nous travaillons donc sur la qualité de services et sur le recrutement pour renforcer les équipes afin qu'elles ne soient pas sous tension.

L'année est très belle pour Quadral Property.

Nous souhaitons essayer d'infuser de la transaction chez Quadral Property et réfléchissons au format (recrutement d'un commercial ou appui d'un commercial de QT par exemple). L'idée étant d'aller chercher du chiffre d'affaires sur notre parc de gérance, là où des agences externes réalisent des transactions, chose que nous devrions pouvoir faire.

QUADRAL EXPERTISE est à l'objectif en termes de chiffre d'affaires et de résultat. Nous n'avons pas été nommé à l'AFREXIM en 2025, bien que nous ayons eu la meilleure note de toutes les sociétés qui y prétendaient. Nous espérons l'avoir en 2026.

Pour **FRANCE PATRIMOINE**, là aussi les objectifs sont atteints.

Nous atteignons un CA de 2 387 000 € pour les deux structures. Les équipes ont fait un beau travail d'autant plus que nous avons remporté un gros marché (avec la caisse des dépôts) qui n'a pas démarré comme nous le souhaitions.

Pour **QUADRAL E-SERVICES** l'objectif était de 1.7 millions et nous sommes à 1.724 en chiffre d'affaires atteint. Le résultat sera moindre, nous serons aux alentours des 60 voire 70 000 € car on a augmenté les charges sur la structure qui est encore en déploiement. Il faut désormais que nous parvenions à vendre les outils que nous avons mis en place.

Pour **QUADRAL CONSEIL EN FINANCEMENT**, l'objectif était de 423 000 €, nous devrions faire 445 000 € de chiffre d'affaires. Le chiffre d'affaires étant meilleur que l'objectif, la société devrait à minima être à l'équilibre ce qui serait une première depuis sa création. Les équipes travaillent dur et méritent cela.

Pour l'activité de promotion, notamment chez **QUADRAL PROMOTION**, les résultats ne sont pas bons. Nous serons aux alentours de - 600 000 € et ce pour plusieurs raisons. Nous n'avons pas réussi à vendre les actifs pour lesquels nous avons eu les permis. Cela a mis en difficulté la structure. De plus, nous avons eu plus de frais car nous avons eu des imprévus sur les chantiers. Nous avons également moins de développement pour une masse salariale identique.

Nous travaillons à une nouvelle organisation sur la structure et revoyons nos partenariats pour renouer avec la croissance.

C'est la première année où nous serons en déficit.

QUADRAL INGENIERIE IMMOBILIERE l'objectif était de 623 000 € et nous serons à 470 000 € de facturable donc les chiffres ne sont pas bons.

De manière globale sur cette activité de promotion / constructions les chiffres sont dans le rouge, ce qui complique l'équation générale de Quadral même si les fondamentaux sont solides. Nous constatons que l'activité d'administration de bien vient compenser les résultats.

Pour **FONCIERE QUADRAL** les chiffres sont bons, nous serons au chiffre d'affaires attendu. Les remontages financiers ont abouti. Le résultat devrait être aux alentours de 1.2 millions.

Pour **REGIE LESCUYER ET ASSOCIES** les résultats sont très bons. Pour le syndic l'objectif était d'1.3 millions de CA, nous ferons 1.9 millions. En gestion, nous ferons 1.6 millions (en légère hausse). En location, ce sera un peu moins que l'objectif.

En transactions, nous arriverons à environ 340 000 €.

Il a fallu faire un gros travail de développement et être sérieux mais les résultats sont là. Kamel AOUDIA félicite toute l'équipe

Pour **EVEL IMMOBILIER** les choses vont dans le bon sens. Nous étions à un objectif de 2 185 000 € sur le syndic et nous ferons 2 286 000 € ce qui est mieux. Sur la gestion nous sommes pile à l'objectif ce qui est bien.

Pour la location nous étions à 510 000 € d'objectif versus 538 000 € de chiffre d'affaires, nous sommes donc légèrement au-dessus.

Pour la transaction, nous avons prévu 1 million et nous sommes à 900 000 €.

Au global, la structure devrait avoir un résultat en hausse par rapport à ce qui avait été prévu. Il y a eu un gros travail des équipes, ce qui est à souligner, ainsi que de Valérie HOFFMANN sur les économies de la structure. L'objectif est maintenant d'aller chercher du développement notamment sur la copropriété.

Pour **SOLAGI**, nous avons 2 235 000 € en objectif de chiffre d'affaires et nous avons atteint 2 278 000 €.

La transaction se porte bien, ils seront en très léger retrait mais c'est bien, surtout au vu du contexte économique. Le résultat devrait être aux alentours de 200 000 €.

Pour **LA MAISON DU SYNDIC** la société devrait être aux alentours de - 90 000€. Il y a un gros travail de « convalescence » sur cette structure pour pacifier la clientèle, retrouver des process etc. Nous nous laissons deux années pour cela.

En cumul sur le nombre de lots au total :

109 837 lots en janvier 2025

113 479 lots en fin d'année 2025 par la seule croissance organique, c'est à souligner.

Pour la **MAISON INDIVIDUELLE (EGP MA MAISON et PIERRE ET CREATION)**, le travail de fin d'année a payé, nous ne perdrons pas d'argent. Nous serons à l'équilibre. Bravo aux équipes.

Pour **EVEL PROMOTION**, nous ne serons pas au résultat prévu mais quand même dans le positif.

3. Information consultation sur l'évolution du barème des primes de ventes des commerciaux de Quadral Transactions

Sébastien COLIN explique avoir transmis une note aux membres du CSE.

Kamel AOUDIA explique qu'il faut avoir en tête que dans l'UES Evel & Quadral, les commerciaux ne touchent pas de part variable - exception faite des commerciaux de QT dans l'ancien car le métier est particulier, dans la vente HLM, les commerciaux ne vont pas chercher leurs mandats. Ils ne touchent pas de pourcentage sur le montant de la vente car cela les oblige à aller partout et aider leurs collègues. Cela rassure également qu'il n'y ait pas de pression à mettre sur les locataires occupants.

Néanmoins, les commerciaux doivent être challengés pour récupérer l'investissement important qu'ils mettent dans leur travail.

Une grille de vente a été mise en place il y a quelques années avec une prime versée au-delà d'un certain nombre de vente au mois de janvier qui se cumulait avec la part variable versée en décembre.

Cette part variable posait un problème d'objectivité et cela ne doit pas être le cas. Nous avons donc souhaité mettre en place un nouveau barème pour la prime de vente, plus avantageux que l'ancien système.

Grace à ce nouveau système les commerciaux pourront gagner plus. Plus aucun commercial n'aura de part variable mais sera rémunéré grâce à ce système.

Il y aura une prime de vente dite quantitative et qui va évoluer avec des montants significatifs.

Il y aura une autre prime sur la qualité des ventes liée à la qualité du dossier pour éviter les annulations.

Sébastien COLIN, qui rappelle que l'objectif n'est pas de faire une économie de masse salariale, donne plusieurs exemples chiffrés selon le nombre de ventes réalisées par un commercial dans l'année (40, 70 ou 90 ventes dans l'ancien); les exemples illustrent que le nouveau système va permettre au commercial de bénéficier d'une rémunération variable plus importante que l'ancien système + part variable.

Le détail de la note est annexé.

Ces modifications nécessiteront la signature d'un avenant au statut du personnel sur la part variable.

Gabriel BERNARDET et Delphine EBALA qui travaillent chez QUADRAL TRANSACTIONS trouvent le barème clair.

Cela sera présenté aux équipes début février et applicable cette année.

Le CSE émet un avis favorable.

4. Information consultation sur le plan de développement des compétences 2026 des sociétés de l'UES Evel & Quadral

Sébastien COLIN a envoyé aux membres du CSE les documents préparés et présentés aux membres de la commission formation par Justine PAPST.

Les plans sont construits à partir des objectifs et des orientations stratégiques des entreprises. Il est également pris en considération les demandes formulées par les salariés lors de leur entretien annuel dans la mesure où ces demandes sont validées par la hiérarchie et la direction générale.

Au titre de 2025, le taux de départ en formation est de 82.3%. C'est un très bon taux par rapport aux moyennes nationales et cela représente bien la culture de formation de notre groupe.

Pour 2026, nos priorités sont les suivantes :

- L'intelligence artificielle, nous serons tous formés sur cette thématique qui transforme nos métiers et évolue rapidement ;
- La formation de tous les commerciaux sur les techniques de vente (dans l'administration de biens, sur la transaction « classique », dans la vente HLM, dans la maison individuelle).

Il y a également un axe fort sur le management. Deux sessions du parcours Management avec ICN sont prévues en 2026. Il y a déjà 70 managers qui ont été formés depuis 2019.

Il y a une nouvelle formation avec ICN et IH Compétences, un « mini NBA ». Une collègue est inscrite dans ce parcours auquel nous nous sommes associés avec BATIGERE.

Le budget formation de 2026 s'élève à 311 000 €. L'année dernière nous étions à 280 000 €, soit une augmentation de 11% du budget. C'est important pour le groupe voire primordial d'investir dans la formation.

Les membres de la commission présents n'ont rien à ajouter, hormis le fait de rappeler que les modules en e-learning avec NEOFORMA sont toujours disponibles. Ces formations en e-learning sont disponibles et dispensées à chaque nouveau salarié. Elles sont liées à notre politique de prévention des risques au travail (risques routiers, droit à la déconnexion et gestes et postures).

Par ailleurs, sur LUCCA il y a un catalogue de formation que les salariés peuvent aller consulter.

De plus, pour rappel nous avons tous un solde disponible sur notre CPF (compte personnel formation) pour effectuer les formations de notre choix à titre personnel ou professionnel.

5. Information sur la Commission Santé Sécurité Conditions de Travail du 27 janvier 2026

Sébastien COLIN rappelle quelques chiffres évoqués lors de cette commission :

L'effectif de notre UES à fin décembre 2025 représente 401 personnes (contre 384 fin 2024). Il y a eu des créations de postes notamment chez Quadral expertise ou Quadral Immobilier d'Entreprise.
L'ancienneté moyenne est de 6 ans et la moyenne d'âge de 41 ans.

Au sujet de l'absentéisme, il est en augmentation assez importante. Pour l'année 2025 nous sommes à 5767 jours d'absence contre 4400 en 2024. Cela représente **25 postes** de personnes absentes toute l'année à temps plein.
(Toutes absences confondues).

Si on se concentre sur l'absence maladie uniquement (c'est-à-dire hors congés maternité, paternité, congés sans solde par exemple), nous sommes passés de 3058 jours en 2024 à 4379 en 2025. Le taux est passé de 3.47 % à 4.68 %
Les arrêts de moins de 3 jours ont baissé mais toutes les autres durées sont en augmentation.
Il y a plus de collègues arrêtés sur des durées plus longues.

Ces chiffres sont importants. Il faut remplacer ces personnes absentes et collectivement le coût de la protection sociale (prévoyance) risque d'augmenter.

Il sera nécessaire de comprendre ce type d'absences.

Notre statut est très protecteur (on pratique notamment la subrogation avec la sécurité sociale et l'absence de délai de carence hors Alsace Moselle). L'employeur avance le salaire au salarié en arrêt maladie et récupère ensuite les indemnités journalières auprès de la sécurité sociale, dans des délais parfois longs. Il arrive parfois que les sommes ne soient jamais récupérées auprès de la sécurité sociale (par exemple en cas de non-respect des délais d'envoi des arrêts maladie à la sécurité sociale) et cela coûte très cher pour l'entreprise.

S'il y a toujours autant de dérives de l'absentéisme maladie en 2026, ce système de subrogation pourrait être revu. Pour précision, si ce système n'était pas pratiqué, le salarié devrait forcément faire les démarches auprès de la sécurité sociale pour être indemnisé et les délais sont parfois longs.

Delphine EBALA demande pour quelle(s) raison(s) les sommes ne sont pas toujours récupérées. Sébastien COLIN explique que dans certains cas on ne reçoit pas les informations de la part du salarié et que cela peut arriver sur une situation de longue maladie par exemple et d'absence d'échanges avec le salarié en arrêt.

Quand on fait la subrogation, on dépend de la capacité du salarié à réaliser ses démarches auprès de la sécurité sociale et à nous informer en cas d'arrêt d'indemnisation. Mais s'il ne le fait pas on ne le sait pas ou pas rapidement.

Jacqueline FERREIRA interroge au sujet du fait que les salariés n'envoient pas leurs volets à la sécurité sociale à savoir est ce qu'on ne pourrait pas faire quelque chose pour ça ; malheureusement pas vraiment car on ne peut pas prendre les gens par la main...

Nous rencontrons aussi une problématique de société qui fait que les médecins délivrent très facilement les arrêts de travail.

Il est nécessaire de communiquer sur le mode de fonctionnement, de faire preuve de pédagogie et de responsabiliser les salariés.

Delphine EBALA demande si les arrêts sont identifiés par région et/ou structure ; pas spécialement, c'est sur toutes les sociétés.

La question se pose si une prime d'assiduité ne serait pas intéressante ou si une prise en considération dans le calcul de la prime d'intéressement ne serait pas nécessaire. Le calcul de la prime d'intéressement prend déjà en compte les arrêts de travail du salarié, à l'exception de ceux assimilés à du temps de travail effectif par la loi.

Pour précision, les déménagements prévus en Ile de France au 89 rue de Tocqueville dans le 17^{ème} arrondissement se feront pour Quadral Property en semaine N°7 et pour Quadral Transactions en semaine N°8.

6. Activités culturelles et sociales

Marie GIOVANNINI rappelle que les inscriptions pour le voyage à PORTO du 13 au 16 juin 2026 sont lancées jusque fin février. Il y a déjà des inscrits. Il y a 80 places ouvertes, à l'heure actuelle 16 demandes.

Pour rappel les tarifs sont de 250 € pour un salarié et 350 € pour l'accompagnant.

Pour précision il y a un supplément de tarif pour les chambres individuelles.

Delphine EBALA prend le relais de Pascal LEBRETON pour l'organisation de l'arbre de Noël en Ile de France.

Laure MARTIN explique qu'une réunion entre membres du CSE se fera mercredi pour peaufiner l'organisation interne.

7. Informations générales et questions diverses

Aucune question ni information particulière.

Personne ne demandant plus la parole, la séance est levée à 11H15

La Secrétaire du CSE
Laure MARTIN

Le Président du CSE
Kamel AOUDIA