

**COOPRIÉTAIRES**

Plan d'affaires



# S O M M A I R E

1.1	PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE	2
1.1.1	... L'HISTORIQUE	2
1.1.2	... LA MISSION / LA VISION	3
1.1.3	... MOTIVATION DE LA CRÉATION	5
1.2	PROBLÉMATIQUE SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE	6
1.3	L'ACCESSIBILITÉ DU MARCHÉ :	9
1.3.1	... TENDANCE GÉNÉRALE DU MARCHÉ IMMOBILIER LYONNAIS	9
1.3.2	... LA CLIENTÈLE	11
1.3.3	... LA POLITIQUE DES PRIX	13
1.3.4	... LES OFFRES COMPLÉMENTAIRES ET CONCURRENTES	15
1.3.5	... L'IMPACT DES POLITIQUES PUBLIQUES SUR L'ACCESSIBILITÉ AU MARCHÉ	17
1.4	LE(S) MÉTIER(S) / LES PRODUITS	18
1.4.1	... CONSTRUCTION DES PRODUITS ET SERVICES	18
1.5	L'ORGANISATION	20
1.5.1	... LE CONSEIL COLLÉGIAL DE COOPRIÉTAIRES	20
1.5.2	... PHASES DE DÉVELOPPEMENT ET COMPÉTENCES CLÉS	21
1.5.3	... L'ORGANIGRAMME	24
1.6	LA POLITIQUE DE RÉMUNÉRATION	24
1.7	LES PRÉVISIONS D'ACTIVITÉ / LE CARNET DE COMMANDES	25
1.8	LES FOURNISSEURS	26
1.9	L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE	27
1.9.1	... ÉVALUATION DU PROJET PAR D'AUTRE ACTEURS :	28
1.10	LA VIE COLLECTIVE	30
1.10.1	. LE MODE DE FONCTIONNEMENT ET L'ANIMATION DE LA COMMUNICATION INTERNE	30
1.11	LA VIE COOPÉRATIVE	32
1.11.1	. LE STATUT DE COOPRIÉTAIRE	32
1.11.2	. L'ANIMATION COOPÉRATIVE	32
1.11.3	. LA GOUVERNANCE DE LA STRUCTURE	32
1.11.4	. RÉPARTITION DU CAPITAL ENTRE LES ACTEURS	33
1.11.5	. L'ENGAGEMENT DE SOUSCRIPTION AU CAPITAL	33
1.11.6	. LA RÉPARTITION DES RÉSULTATS	33
1.12	L'ÉQUATION DE PROFIT ET LA PROGRAMMATION FINANCIÈRE	34
1.12.1	. PLAN DE FINANCEMENT TYPE D'UNE OPÉRATION	34
1.12.2	. DÉTAIL DES HYPOTHÈSES DE PRODUCTION	36
1.12.3	. PRÉCISIONS CONCERNANT L'EXPLOITATION	37
1.12.4	. LA TRÉSORERIE	38
1.12.5	. PROCESS ET CRITÈRES D'INVESTISSEMENT	38
1.13	ANNEXES (EN PIÈCES JOINTES)	40
1.13.1	. ANNEXES FINANCIÈRES	40
1.14	CV DES MEMBRES DU CONSEIL COLLÉGIAL	40
1.15	COURRIERS DE SOUTIENS, PRIX ET DISTINCTIONS	40

## L'IDENTITE.

Dénomination sociale :	La CLÉ
Activité :	Immobilier coopératif
Adresse :	5 rue Saint Bruno – 69001 LYON
Téléphone :	06 86 73 15 12
Mail :	cooperativeimmobiliere@protonmail.com
Code APE :	9499Z
N° SIRET :	904 271 160 00015
Date de création :	11/09/2021
Dirigeant(s) :	Conseil collégial
Effectif salarié :	0,2 ETP
Forme juridique :	Association de préfiguration de la Scic Coopriétaires
Capital social :	Non concerné
Chiffre d'affaires :	Non concerné
Domiciliation(s) bancaire(s) :	Crédit Mutuel – Saxe préfecture
Date de clôture de l'exercice :	Non concerné
Révision Coopérative :	Non concerné
Filiale(s), partenaires (dans le cadre d'opérations collectives) :	Non concerné

# L'ENTREPRISE EN CREATION

## 1.1 Présentation de l'entreprise

### 1.1.1 L'historique

En 2016, dans le cadre des XVIe rencontres du réseau Inter-Universitaire de l'Economie Sociale et Solidaire, qui ont eu lieu à Montpellier, Baptiste Mylondo a piloté un atelier dont l'intitulé était « Les coopératives d'habitants : le logement au pot commun ». À l'issue de ce travail de recherche, un collectif d'une trentaine de citoyen.nes lyonnais.es a été constitué. Le groupe s'est réuni de 2017 à 2018, et ses échanges ont permis de mettre en lumière les questions clés et conditions de réussite d'une foncière coopérative. Certain.es, dont Baptiste Mylondo, Valentine Porche, Samuel Hévin et Lilian Robin ont ensuite fondé l'association La CLÉ, en septembre 2021. Celle-ci s'appuie sur un Conseil collégial.

La CLÉ a été lauréate de La Fondation de Soutien à l'Innovation Sociale en 2022 (subvention de 10 000 euros). Dans la foulée, la Fondation de France, dans le cadre de son appel à projets « Co-opérons pour habiter nos territoires » a également attribué une subvention de 10 000 euros. Enfin, plus récemment c'est la Ville de Lyon, dans le cadre de son appel à projets ESS, qui nous a apporté son soutien, également à hauteur de 10 000 euros.

La CLÉ a par ailleurs été sélectionnée et a donc bénéficié d'une incubation d'un an (qui faisait suite à une pré-incubation de 6 mois) auprès d'Alter' Incub :

- suivi individuel par une consultante en innovation,
- formations collectives (« Stratégie et marketing », « Gouvernance », « Modèle économique », « Gestion financière », « Etude d'impact », etc.),
- facilitation d'accès au réseau ESS,
- diagnostic d'innovation sociale et accompagnement sur le modèle économique par la coopérative Ellyx.

Yannick Lecompte et Lilian Robin, dégagent, depuis début 2022, chacun un mi-temps bénévole.

Afin de préparer et suivre le lancement de la Scic et du pilote, Yannick Lecompte, qui dispose d'une solide formation d'urbaniste, d'une expérience de chef de projet dans le domaine de l'habitat et du logement, et qui est par ailleurs administrateur et ancien trésorier d'Habicoop Rhône-Alpes Auvergne, deviendra le premier salarié de La CLÉ, puis de la Scic Coopriétaires. La perspective est celle d'un passage à temps-plein salarié dès janvier 2024 (co-financement envisagé Métropole de Lyon, Fondation MACIF, Fondation de France).

## 1.1.2 La Mission / La vision

La Scic Coopriétaires, qui sera l'objet final créé par l'association La CLE, vise à décliner de manière concrète la notion de commun aux enjeux immobiliers, afin de concrétiser un droit d'habiter combinant :

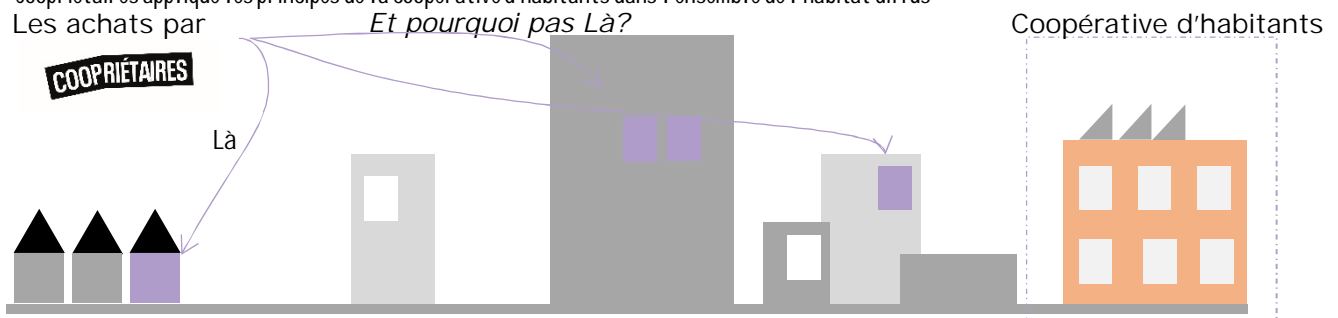
- le droit à un logement décent et abordable,
- le droit à la ville, c'est-à-dire le droit d'habiter la ville, y compris le centre-ville, en luttant contre les mécanismes de relégation des catégories populaires et d'une partie des classes moyennes hors des centres urbains,
- le droit de cité, entendu comme un droit de participation politique (au sens large), qui se traduit ici par le développement du pouvoir d'agir des habitants dans la détermination et le façonnage de leur cadre de vie.

Coopriétaires vise à constituer un parc de logements coopératifs, en habitat diffus, et ainsi créer une propriété collective de logements. Ce projet vise à faciliter l'accès et le maintien dans le logement, tout en favorisant la création de lien social, de solidarité entre coopérateurs.trices.

Aujourd'hui porté par une association de préfiguration (nommée La CLÉ), Coopriétaires souhaite devenir une Société Coopérative d'Intérêt Collectif (Scic), agréée ESUS et Maîtrise d'Ouvrage d'Insertion, pour affirmer son ancrage territorial, diffuser les valeurs coopératives en incluant de multiples acteurs.

Une coopérative d'habitant.es se définit comme une société qui regroupe des personnes qui veulent créer, gérer et améliorer ensemble leur habitat. Le modèle le plus commun est celui de l'habitat collectif. Mais Coopriétaires cherche à mettre en place un modèle différent et accompagner les coopérateurs.trices dans leur parcours résidentiel. L'objectif est de permettre aux futur.es coopérateur.rices de capter le logement qu'il.elle.s souhaitent, dans le parc immobilier existant, mais qui ne leur est pas accessible de par leur situation. En effet, ce projet est né du constat que les prix des logements sont élevés et que l'accès au logement continue de se durcir, rendant l'accès à propriété inaccessible à un grand nombre de ménages.

Coopriétaires applique les principes de la coopérative d'habitants dans l'ensemble de l'habitat diffus  
Les achats par



Coopriétaires achètera le logement à l'aide des prêts du logement social (PLAI, PLUS, PLS). Le recours à ce type de prêts permettra d'échelonner les mensualités sur le long terme (40 à 50 ans), et de rendre l'accès au logement plus abordable.

Les ménages, à travers leur statut de coopriétaire, seront à la fois usagers de leurs logements et collectivement propriétaires de Coopriétaires.

Une partie de la redevance versée par les ménages constituera une épargne (en compte courant d'associés ou parts sociales) et l'autre partie permettra de rembourser le prêt et de prendre en charge l'ensemble des frais de fonctionnement.

Coopriétaires souhaite également permettre à ses coopératrices et coopérateurs de se maintenir dans un quartier ou dans un logement dans lequel il lui est financièrement compliqué de rester, sans avoir à contracter un emprunt à titre personnel.

Les coopriétaires acquièrent des droits en alimentant un patrimoine qui va leur servir d'apport pour leur prochain logement.

Ce projet cherche également à lutter contre la spéculation immobilière, en sortant progressivement du marché les logements acquis par les coopérateur.trices. Si les coopriétaires choisissent de partir, ils revendent leurs parts sociales, mais leur logement reste dans la coopérative, permettant aux futur.es coopriétaires de se loger à un coût moindre que celui du marché.

## COOPRIÉTAIRES

C'est donc

- Une réponse coopérative, d'initiative citoyenne et territoriale, à la crise du logement.
- Une manière de redonner du pouvoir d'habiter, à la fois économique en proposant du logement abordable et politique (participation à la vie démocratique et coopérative au sein d'une Scic)

- Une solution non spéculative d'accès et de maintien (notamment en cas de séparations, accidents de la vie) dans le logement,
- Une propriété sociale et solidaire : d'usage, non marchande, collective.
- Une modalité inédite de l'habitat coopératif, dans l'ancien et dans le diffus.



### 1.1.3 Motivation de la création

Nous avons parmi nous des fondateurs d'alter'conso, des membres d'habicoop, des spécialistes du logement et de l'ess et nous voulons avoir la même approche qu'un acteur comme Village Vivant, mais appliqué au logement. Notre ambition c'est d'être la branche logement des Licoornes. De surcroît, la présence de 3 enseignants chercheurs dans le Conseil Collégial et notre volonté d'agir sur le rapport à la propriété nous oriente vers une dimension d'innovation sociale forte que nous souhaitons pousser en lien avec les acteurs locaux de l'ESS, de l'habitat et les universités.

#### Yannick Lecompte

*"En tant qu'urbaniste, j'ai été formé à comprendre comment la financiarisation de la ville crée de la relégation et de l'étalement urbain. C'est pour ces raisons notamment que je me suis investi depuis plusieurs années auprès d'Habicoop et des coopératives d'habitants. Ce qui me motive dans ce projet, c'est de rendre le logement coopératif plus simple d'accès, plus adapté aux situations de chacun, que ce soit pour accéder ou se maintenir dans son logement. "*

#### Valentine Porche

*"Je travaille à l'émergence de biens communs sur l'agglomération lyonnaise via des différents engagements associatifs (La MYNE, les Forums Citoyens, l'Agenda pour le Droit à la ville). Diplômée en urbanisme et en action publique sociale, j'ai ensuite travaillé autour du droit au logement. Cette thématique importante à mes yeux m'a amenée à m'impliquer dans la construction de la coopérative Coopriétaires afin de trouver des réponses pérennes et communes faces aux multiples enjeux de l'habiter"*

#### Baptiste Mylondo

*"Il y a 20 ans j'ai (co)créé Alter-Conso, une coopérative (Scic) lyonnaise visant à soutenir l'agriculture paysanne, bio et locale, tout en démocratisant l'accès à l'alimentation de qualité (sur le modèle des amap). Aujourd'hui, l'accès au logement de qualité et, plus largement, le droit à la ville, me semble être un autre enjeu essentiel. Divers travaux de recherche, menés dans le cadre de mes activités d'enseignement dans le supérieur, m'ont amené à creuser davantage cette question, notamment sous l'angle des biens commun. C'est dans cette double optique, intellectuelle et militante, que j'ai décidé de m'engager dans ce nouveau projet coopératif Coopriétaires."*

#### Lilian Robin

*« Le logement fait partie de ces sujets pour lesquels nous avons tous, sinon une expertise, a*

*minima un vécu. Personnellement, je garde en mémoire la recherche d'un nouvel appartement à louer, pour l'arrivée de mon premier fils : 30 mn de queue sur un trottoir, un propriétaire qui réclame une copie de la carte grise de mes parents (j'avais 34 ans...) et la surenchère, à celui.celle qui pourra payer cash le plus de mois de loyer. C'est après cette visite sordide que nous nous sommes résolus à devenir propriétaires, d'un gros crédit, sans aucun enthousiasme. Aucun de ces deux statuts, locataire ou propriétaire, ne me convient. Je crois en revanche profondément aux solutions collectives et je souhaite que tous les champs de la vie puissent trouver leur solution coopérative : je mange grâce à une Scic, j'emprunte à une banque coopérative, je me chauffe avec Enercoop, j'aimerais, aussi, me loger en coopérative. Prendre part à la création d'un modèle inédit, sur un sujet aussi central, est juste absolument enthousiasmant »*

#### Louis Henaux

*"Après quelques années dédiées à la direction d'opérations d'urbanisme, d'architecture et d'ingénierie, j'ai pu développer une bonne compréhension des mécanismes immobiliers et de la fabrique de la ville. Aujourd'hui Directeur du Logement au sein de la fédération associative Habitat & Humanisme, et directeur opérationnel de la foncière solidaire nationale du Mouvement, je dédie mes efforts à rendre concret le droit au logement en développant des innovations financières, immobilières et sociales au service des plus démunis. Passionné d'accès aux communs, de politique publique foncière, de modèles économiques émergents, de politiques sociales et de participation publique, je soutiens activement le déploiement de Coopriétaires en tant que membre du collectif d'administration ."*

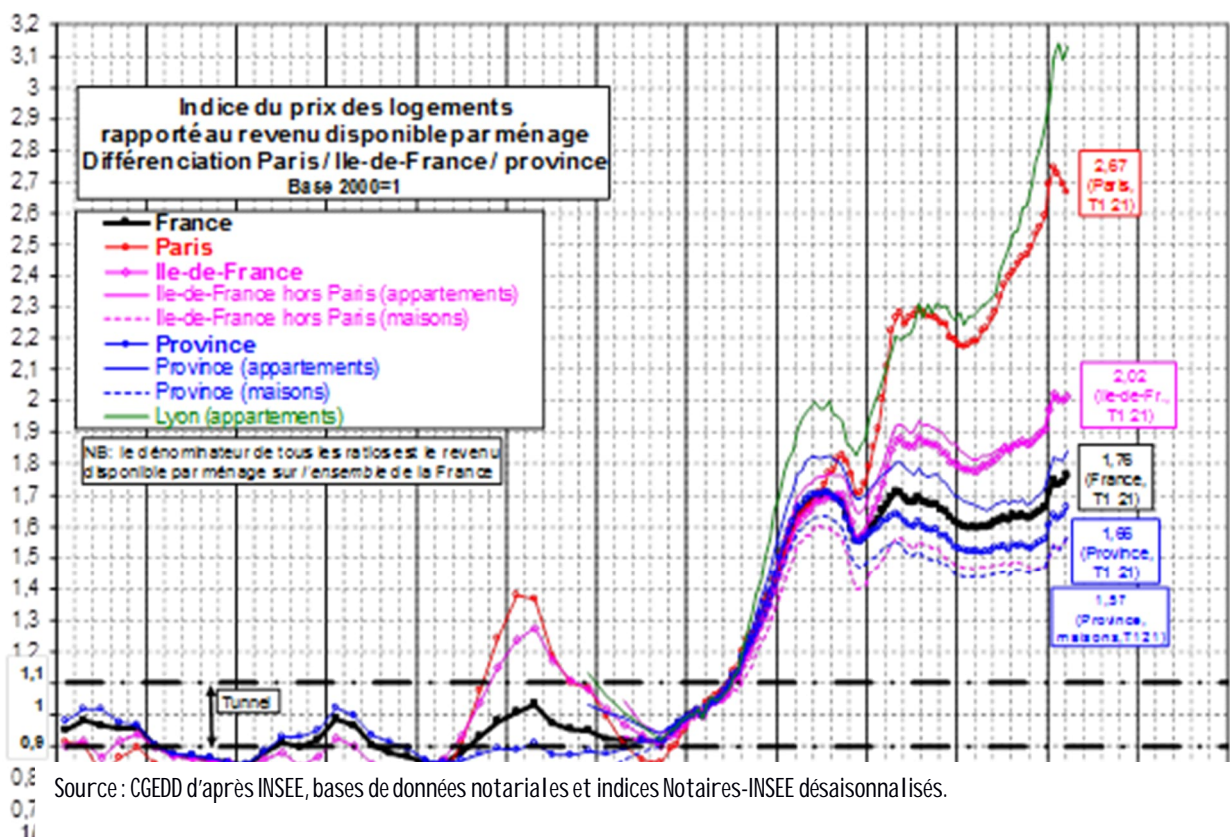
## 1.2 Problématique sociale et environnementale

Selon la fondation Abbé Pierre, 4 millions de personnes sont mal logées en France et 14,6 millions sont fragilisées par la crise du logement.

Plus globalement et selon le CGED le poids du logement, dans le budget des ménages a augmenté de 76% en France entre 2000 et 2021. Cette augmentation inédite depuis 1965, cache en fait des effets de polarités encore plus ségrégatifs sur les territoires métropolitains et notamment à Lyon où la pression sur les ménages est aujourd'hui trois fois plus forte.

Pour remédier aux problèmes du logement, une tentation récurrente des pouvoirs publics a été d'intervenir pour des publics non couverts par le marché (logement social) et de solvabiliser la demande des accédant.es (Prêt à Taux Zéro, Prêt d'Accession Sociale...) et des locataires (APL), sans exiger de contrepartie sur les prix.

Cette solvabilisation des acquéreurs, et notamment des acquéreurs investisseurs, a largement



contribué à l'augmentation des prix de l'immobilier, mais aussi à l'institution d'un modèle Français de l'accession à la propriété, qui génère de l'étalement et un mitage urbain.

De manière plus profonde, ce mécanisme de relégation économique entraîne toujours plus de spécialisation sociale des territoires et au final, l'incapacité pour les citoyens à vivre ensemble dans la cité. Certains chercheurs comme Éric Charmes parlent même de « clubbisation de la vie urbaine ».

### Une pression encore plus aiguë pour les personnes en rupture de parcours résidentiels

Au-delà d'une vision statique s'intéressant aux conditions de publics plus ou moins large, les problématiques du logement s'adressent à tout à chacun à travers différentes étapes de fragilité dans notre vie.

Dans son rapport 2023, la Fondation Abbé Pierre illustre comment le moment de la séparation, pour près de 420 000 couples par an, peuvent aboutir à des situations très critiques pour les



personnes concernées et particulièrement les femmes. Le livre Blanc de la monoparentalité<sup>1</sup> expose comment l'incapacité à retrouver un logement familial entraîne des cohabitations forcées, elles même amplificatrices de violences intrafamiliales. Lorsque la décohabitation s'opère dans un contexte personnel, social et économique précaire doublé de relations conflictuelles avec la famille, celle-ci peut conduire à des situations d'errance, d'effort financier excessif ou de mauvaises conditions d'habitat. La baisse de pouvoir d'achat enregistrée est de 6% pour les hommes et de 31% pour les femmes.

Dans 43% des cas, les hommes restent dans le logement conjugal contre 32 % pour les femmes. Si la garde des enfants influe sur la capacité à conserver le logement pour la femme, la situation ne joue en sa faveur que lorsqu'elle en a la garde exclusive<sup>2</sup> Dans les cas de garde alternée, l'homme reste nettement plus souvent dans le logement.

Dans les villes centre, ces séparations viennent remettre en cause la capacité de ces familles décomposées à se maintenir dans leur cercle géographique et social. Encore une fois, les témoignages des trajectoires résidentielles, recueillies dans le Livre Blanc de la monoparentalité, montre comment la situation du logement, en cas de divorce, génère des maladaptations qui varient entre précarisation pour se maintenir en ville centre, mal logement, et relégation vers les périphéries.

#### L'endettement : un double piège mal identifié

Le remboursement d'emprunt souffre de données récentes. Néanmoins, la dernière Enquête Nationale sur le Logement (2013) expose que 782 000 ménages ont eu des difficultés pour rembourser leurs emprunts ou payer leurs charges de copropriété dans les deux années qui ont précédé l'enquête (+ 41 % par rapport à 2006). Parmi eux, 82 000 ménages étaient même en situation d'impayés (en hausse de 17%)

Autre indicateur, moins complet, mais plus récent, la Banque de France comptabilisait, en 2020, 14 292 situations de surendettement liée au dettes immobilières.

Ces données masquent par ailleurs l'incapacité de certains de ces ménages endettés à consentir à une baisse de leur revenu pour d'autres activités (sociales familiales...) qui auraient plus de sens à leur égard. L'aliénation que crée ce couple entre des prix élevés et l'endettement relève ici d'une problématique philosophique qui doit nous interroger au-regard des enjeux de transitions écologiques auxquels nous devons répondre.

#### Analyse à l'échelle de la Métropole Lyonnaise

A Lyon plus précisément, le poids du logement dans le budget des ménages a augmenté de 210%<sup>3</sup> entre 2000 et 2021. Ce phénomène touche principalement les ménages les plus précaires, mais aussi une partie croissante de la classe moyenne, puisque seuls les trois déciles de la population la plus aisée peuvent prétendre devenir propriétaire dans la capitale des Gaules.

Ces enjeux sont globalement partagés par les principaux acteurs de la politique du logement.

Ainsi, dans son livre Blanc de l'habitat, publié en décembre 2022, la Métropole de Lyon porte comme axe clé le pouvoir d'Habiter et identifie 9 enjeux prioritaires relevés par les enquêtes qualitatives, dont :

1. Redonner du pouvoir aux habitants dans la manière d'habiter la métropole

---

<sup>1</sup> Livre Blanc de la Monoparentalité : La réalité, KOZOKU, 2022

<sup>2</sup> Insee, « Après une rupture d'union, l'homme reste plus souvent dans le logement conjugal », Insee focus, n°91, 2017.

<sup>3</sup> Cf. Graphique CGED ci-dessus

2. Ne plus être contraint dans son logement, pouvoir en changer quand c'est nécessaire et rester si on le souhaite
3. Construire moins cher et mieux

## Les éléments clés du problème

### Pour l'accès au logement

Une moyenne de 4 années d'attente pour accéder à un logement social, avec des taux de rotations très faibles au sein de ce parc

Seuls 30% des ménages français les plus riches peuvent accéder à Lyon

Essoufflement du modèle de l'accession : 28% des propriétaires remboursent encore leur prêt, contre 38% en 1970

### Pour le maintien à domicile

Evolution des modèles familiaux : Une tension aigue en cas de séparation (particulièrement pour les femmes) entraînant précarisation financière, mal logement et relégation sociale et territoriale

### Pour le droit à la Ville et la cohésion socio-territoriale

La solution pour se loger passe souvent par une relégation territoriale

Phénomène de relégation et de « clubbisation » du territoire

## LE PROJET.

### 1.3 L'accessibilité du marché :

#### 1.3.1 Tendance générale du Marché immobilier lyonnais

Depuis 2019, la construction de logements neufs baisse drastiquement sur la Métropole de Lyon. Les causes sont variables (hausse des prix, rétention foncière, projets urbains qui arrivent à termes...), et le coup de frein est désormais acté par les professionnels de l'immobilier (CECIM, ADEQUATION, Fédération française de la Promotion immobilière). Cela signifie que le logement diffus (essentiellement de particulier à particulier) représentera une part d'autant plus importante des transactions immobilières, avec de fortes tensions à prévoir.

Cette perception s'appuie notamment sur les données de la chambre des notaires (PERVAL). Les données de la Chambre des notaires du Rhône permettent d'analyser la conjoncture immobilière récente. Alors qu'en 2020, les volumes de ventes ont baissé de manière très significative à Paris et en Ile-de-France, le nombre de transactions a diminué dans des proportions moindres dans le Rhône. Le volume de transactions des appartements a baissé de 6,5%, celui des maisons de 5,1% entre 2019 et 2020. En ce qui concerne l'indice des prix, les hausses observées en un an dans la Métropole sont supérieures à ce qui est observé en province. Elles sont plus marquées sur Lyon et Villeurbanne que dans le reste du Rhône.

L'analyse de l'évolution des marchés sur une tendance plus longue (entre 2010 et 2023) montre que l'écart des prix entre Lyon et le reste du département s'est fortement creusé. A mi-2023, le prix moyen des appartements s'élève à 4 838€/m<sup>2</sup> dans la Ville de Lyon et à 3 465 €/m<sup>2</sup> dans le reste de la Métropole de Lyon.

Ces données viennent également étayer un travail plus récent de France Stratégie, qui nuance ce que certains avaient analysé comme une revanche des crises moyennes, suite à la pandémie. Il apparaît que ce sont surtout les villes moyennes insérées dans des aires urbaines déjà très dynamiques qui ont le plus profité de cette période, reflet de deux phénomènes déjà connus en France :

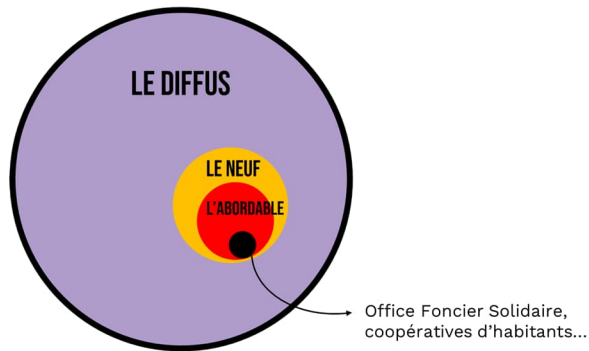
- Une crise de l'immobilier ne se traduit pas par une baisse significative des prix mais des volumes de vente, créant encore plus de tensions sur les centres urbains.
- Cette tension s'accompagne d'une périurbanisation accrue sur les territoires.

	2018	2019	2020	2021	2022	mi-2023
<b>Nombre de transactions</b>	17 209	18 384	15 195	20 833	27 289	12 513
<b>Surface moyenne</b>	73	73	75	74	72	71
<b>Panier moyen</b>	238 506 €	255 315 €	274 853 €	302 864 €	307 269 €	294 153 €
<b>Total €TTC moy. /m<sup>2</sup></b>	3 512 €	3 707 €	3 872 €	4 280 €	4 422 €	4 287 €
<b>Tendance annuelle</b>		6%	4%	11%	3%	-3%
<b>Part log&gt;50m<sup>2</sup> et +&lt;216k€</b>	30%	26%	24%	18%	16%	18%

Par ailleurs la baisse relative des prix constatés dans le marché ancien en début d'année 2023 ne compense pas la hausse des taux d'intérêt, ce qui se traduit par une baisse de pouvoir d'achat des ménages. Ainsi la part des primo-accédants est passée sous la barre des 15% et les employés et ouvriers sont passés de 20% à 13% entre 2018 et 2023.

## Offre de logements

Alors que la base des notaires enregistre chaque année autour de 20 000 transactions de logements (-20% en 2022), le logement neuf ne représente qu'environ 2600 réservations (-49% en 2022), pour environ 700 logements vendus en bloc (300 en 2022). Ainsi le marché privé, dans l'ancien et le diffus, possède un potentiel considérable, avec très peu d'opérateurs qui se positionnent.



## Capacité d'achat des ménages

De manière conventionnelle, les prescripteurs d'accès au logement (banques, agences, bailleurs), n'admettent pas un taux d'effort des ménages qui excède 33% de leurs revenus. Dans la réalité, bien que peu documenté (la dernière Enquête Logement date de 2013), ce taux d'effort peut atteindre plus de 60% pour le ¼ de la population la plus modeste ayant accédé à la propriété et descendre en dessous des 10% pour le ¼ de la population la plus aisée ayant terminée de payer son logement. Globalement, c'est particulièrement sur les locataires du parc privé et les ménages accédants (environ 45% de la population française) que ce taux d'effort est le plus important (entre 26% et 28%) et qu'il a le plus augmenté en 12 ans.

Aussi, les capacités d'achats des ménages oscillent entre 527€/unité de consommation (soit 800€/mois pour un couple) et 694€/unité de consommation (1041€/mois pour un couple). Ces capacités d'achats rendent l'accès au marché locatif très tendu (12,1€/m<sup>2</sup> sur l'agglomération Lyonnaise<sup>4</sup>) pour les ménages cibles, parfois rendu possibles grâce aux APL.

Concernant les capacités d'accession, au-regard des taux actuels : un couple sans enfant, dans notre cible de revenus, peut prétendre obtenir un prêt entre 168k€ et 216K€ sur 25 ans<sup>5</sup>, soit globalement un T1 dans certains quartiers lyonnais et un T2 dans l'est Lyonnais.

Les solutions d'achat des ménages se traduisent dès lors par :

- une augmentation progressive de la durée moyenne des emprunts nouveaux, passée de 15,4 ans en 2004 à 21 ans en 2020,
- un éloignement géographique de la Métropole lyonnaise.

De plus, la faiblesse du taux d'usure complique l'accès aux prêts, même pour les ménages aux profils solides. Mais surtout, la montée des taux, non suivie d'une baisse significative des prix, conduit à une baisse de pouvoir d'achat de 25% à 30% selon les observateurs.

---

<sup>4</sup> <https://www.observatoires-des-loyers.org/6/niveau-des-loyers-en-cartes/agglomeration-de-lyon.htm#ca=16900>  
<sup>5</sup> [meilleurstaux.com](http://meilleurstaux.com)

### 1.3.2 La clientèle

#### Les clients bénéficiaires :

Les bénéficiaires directs de La CLÉ disposent de ressources entre le 4<sup>ème</sup> et le 6<sup>ème</sup> décile, soit entre 19000€/ an / unité de consommation et 25000€ / an / unité de consommation sur la Métropole Lyonnaise.

Parmi ces bénéficiaires directs potentiels, La CLÉ a identifié 5 cibles principales, qui représentent ses clients directs présentés ici par ordre de grandeur du gisement :

1. les locataires soumis à congé vente (problématique forte encore à qualifier et quantifier avec la FAP et l'ALPIL)
2. Les locataires actifs qui déménagent (27000 ménages/an)
3. Les primos-accédants sur le territoire métropolitain (<1000/an) ou contraints de le quitter tout en continuant à y travailler (7200/an)
4. Les propriétaires en situation de séparation (30% de familles monoparentales)
5. Les locataires soumis à congé vente (problématique forte encore à qualifier et quantifier avec la FAP et l'ALPIL)
6. Les locataires militant.e.s, en amorce du projet notamment. A noter que cette catégorie n'exclue pas les autres. Nos enquêtes qualitatives semblent même démontrer une certaine porosité entre la cible 1 et celle-ci.



Typologie de bénéficiaire	Problématique spécifique	Proposition de valeur
Locataires actifs qui cherchent un nouveau logement	Sentiment d'enfermement dans son parcours résidentiel. Subi son rapport au propriétaire bailleur	-flexibilité du parcours résidentiel -tiers de confiance -évite le recours au prêt individuel -constitution d'une épargne -pouvoir d'agir
Nouvelles familles monoparentales	Problématique de maintien à domicile et/ou manque de ressources pour trouver un logement	-maintien dans le domicile familial -accès à un logement familial dans un périmètre proche (pour la personne quittant le domicile) - conservation du capital constitué
Locataires sous menace d'expulsion pour congé-vente	Locataire enjoint à acheter le logement qu'il occupe ou à le quitter	-maintien à domicile -reprise en main de son parcours résidentiel face à ce moment de fragilité -constitution d'une épargne
Ménages primo-accédants	Incapacité à trouver le logement souhaité dans le quartier souhaité	-un positionnement dans un quartier autrement inaccessible -un meilleur logement (m <sup>2</sup> en plus, meilleur confort...) -évite le recours au prêt individuel
Ménages militant.e.s	Se positionnent contre le principe de propriété privée, avec peu d'alternative à ce jour ou nécessitant une forte implication (cf. coopératives d'habitant.e.s)	-du pouvoir d'agir au sein de la SCIC -le sentiment de participer à une solution collective

#### Les clients indirects :

Notre proposition s'intègre dans la chaîne des acteurs d'intérêt général du logement.

- Les collectivités territoriales : Compétentes en matière de logement, elles poursuivent souvent un objectif de développement de l'offre abordable. Ainsi, la Métropole de Lyon s'est donnée pour objectif la réalisation de 1000 logements abordables/an d'ici la fin du mandat. Si cet objectif est avant tout soutenu par le BRS, elle compte également sur l'habitat coopératif pour l'atteindre. La mise en berne actuelle de l'offre neuve fait de notre solution un moyen d'atteindre son objectif. Les solutions complémentaires de maintien à domicile viennent alimenter d'autres objectifs de leurs politiques publiques.
- Les bailleurs sociaux : Avec un temps d'attente théorique de 4 années pour les demandeurs de logements sociaux, nous pourrions contribuer, pour les publics correspondant à notre cible, à fluidifier le parc.
- Les employeurs et Action Logement : Les principaux employeurs des secteurs tendus rencontrent des difficultés à loger leurs employés. Le logement du personnel soignant, des fonctionnaires ou chemineaux devient un enjeu important pour les entreprises concernées.

Les entreprises sociales pour l'habitat et plus globalement Action Logement sont sommés de trouver des solutions pour ce public.

### 1.3.3 La politique des prix

La politique s'appuie sur l'état de la demande et plus précisément la mensualité supportable pour les ménages.

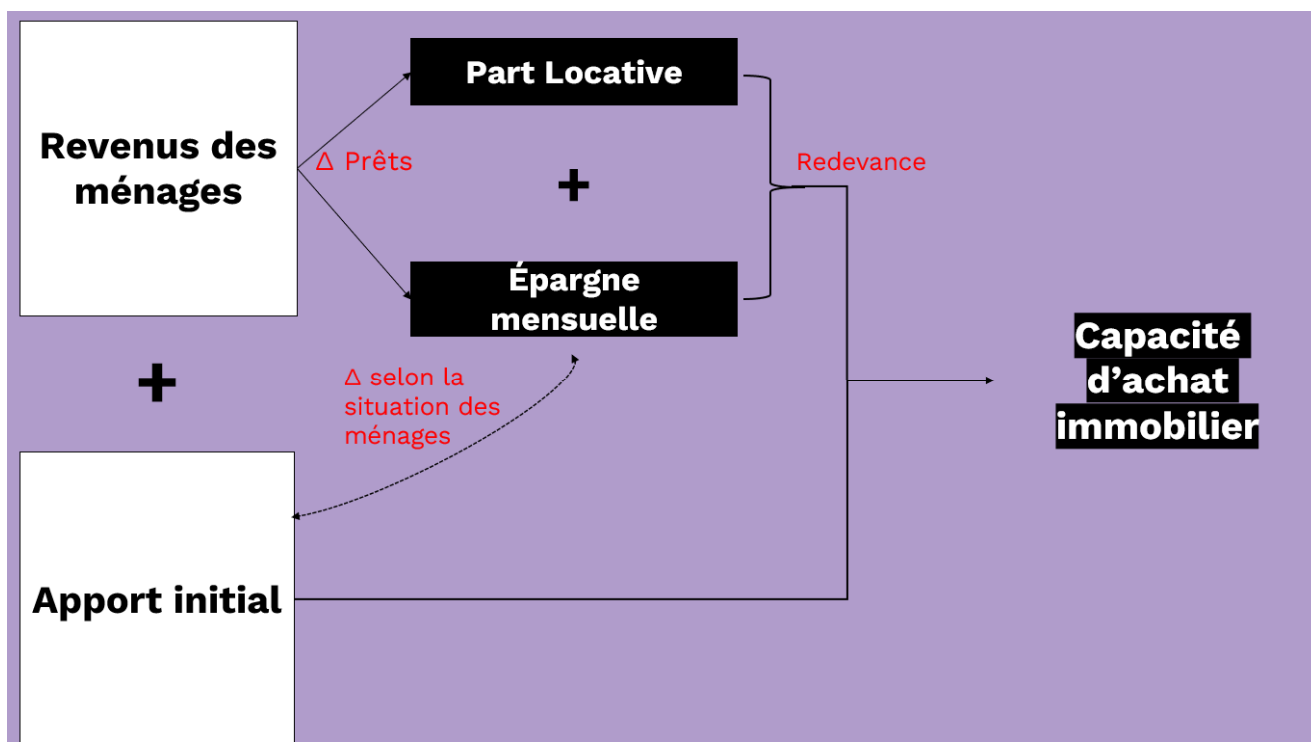
Ainsi cette capacité s'apprécie sur la base des standards généralement utilisés par les banques ou l'ADIL (globalement =33%\*(Revenus annuels-dettes en cours))

La redevance versée ne pourra donc pas excéder ce plafond et servira de support pour déterminer la capacité d'achat en commun entre Coopriétaires et le ménage.

L'autre support déterminant réside dans l'apport initial du ménage. Un apport important pourra tout aussi bien augmenter la capacité d'achat du ménage que diminuer sa mensualité.

Enfin la qualité des prêts sera la clé de notre attractivité. L'accès aux prêt locatifs social permet ainsi de différer le prêt sur 40 ans pour la partie immobilière (65% de la valeur d'un bien) et 50 ans sur la partie foncière (35%). L'agrément Maitrise d'Ouvrage d'Insertion nous permettrait d'accéder à d'autres prêts plus avantageux en fonction des revenus des ménages (PLUS et PLAI), mais aussi aux prêts Gaïa pour rembourser la partie foncière sur 60 à 80 ans.

Pour ces raisons, chaque ménage aura un montage adapté à sa situation, modulant la capacité d'achat et la mensualité versée à ses revenus et son apport initial.



**Pour le T3 à 265 K€**

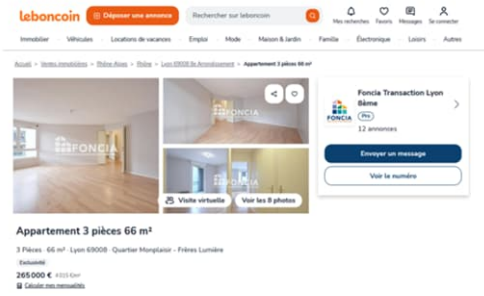


**Prêt 25 ans**

**COOPRIÉTAIRES**

**1600€/mois**

**910€/mois  
dont 153€ épargnés**



► Acquisition du logement, co-financé,  
et location via un bail coopératif

- \* Constitution d'**épargne** (CCA)
- \* Financements sociaux (PLS et +)
- \* Format **souple, protecteur**  
(endettement coop)
- \* **Participation** coopérative

### 1.3.4 Les offres complémentaires et concurrentes

Le marché de l'immobilier actuel peut être décomposé entre deux grands statuts d'occupation. On est soit propriétaire (potentiellement multi-propriétaire), soit locataire (du parc privé ou du parc social). Une « troisième » voie ou voie « hybride », d'habitant.e coopérateur.trice, se dessine toutefois par l'intermédiaire des coopératives d'habitant.e.s. Coopriétaires se rattache à cette catégorie, tout en proposant une modalité inédite, en intervenant dans le diffus et dans l'ancien. Sont détaillées ci-dessous les solutions et alternatives existantes, leurs points forts et limites, et ce en quoi Coopriétaires s'en distingue :

#### L'accession à la propriété dans le parc privé

<b>La solution en une phrase</b>	Un ménage identifie un logement en vente dans le parc privé, mobilise les ressources (apport/emprunt) pour l'acheter et en devient propriétaire individuellement.
<b>La différence avec Coopriétaires</b>	Coopriétaires propose un modèle de propriété d'usage du logement et de propriété collective de l'ensemble du parc, avec une meilleure capacité d'accès.
<b>Les points forts</b>	Modèle dominant perçu comme sécurisant Une fois l'emprunt remboursé, ne restent plus que les charges fixes. Le propriétaire est libre de transformer le logement comme il l'entend
<b>Ses limites</b>	Une grande partie de la population en est exclue (déciles 6 et moins à Lyon) Le cycle des reventes génère spéculation, gentrification, relégation spatiale et sociale Le ménage s'endette en son nom propre

#### Le parc locatif privé

<b>La solution en une phrase</b>	Un ménage identifie un logement en location, soumet un dossier au bailleur et, en cas d'accord, signe un bail d'habitation, de trois ans en général.
<b>La différence avec Coopriétaires</b>	Avec Coopriétaires, les habitant.e.s sont coopérateur.trice.s, disposent d'une propriété d'usage du logement et d'un bail à durée indéterminée, une partie de leur redevance mensuelle est convertie en parts sociales.
<b>Les points forts</b>	Pas d'emprunt Gestion patrimoniale déléguée
<b>Ses limites</b>	Pas de garantie de pouvoir rester dans le logement en fin de bail La totalité du loyer payé est perdue Forte dépendance à la bonne volonté du propriétaire Peu de possibilités d'adapter son logement

## Le parc locatif social

### La solution en une phrase

Un ménage soumet sa candidature pour accéder à un logement d'un bailleur social, accessible sous condition de ressources, avec un loyer réglementé.

### La différence avec Coopriétaires

Avec Coopriétaires, le ménage choisit son logement. Les habitant.e.s sont coopérateur.trice.s et disposent d'une propriété d'usage du logement, une partie de leur redevance mensuelle est convertie en parts sociales.

### Les points forts

Loyer plus faibles que dans le parc privé  
Bail à durée indéterminée (sécurisation)

### Ses limites

Longues listes d'attentes et faible taux de rotation  
Le loyer payé est entièrement perdu  
Le logement est attribué et limité au parc du bailleur

## Les coopératives d'habitant.e.s

### La solution en une phrase

Des personnes se regroupent et décident des caractéristiques du bâtiment qu'ils habiteront collectivement, en adoptant une gestion coopérative.

### La différence avec Coopriétaires

L'habitat coopératif "classique" opère essentiellement dans le neuf, avec des logements groupés, là où Coopriétaires intervient dans le diffus et l'ancien.

### Les points forts

L'unité de lieu crée des conditions favorables à une vie coopérative (mais peut aussi être source de tensions)  
Capacité de mutualisation de certains lieux  
Mixité des profils et solidarité au sein de la coopérative

### Ses limites

Temps de développement long (5 à 10 ans) et niveau d'implication élevé  
Difficultés d'accès au foncier, augmentation des coûts de construction, inflation...  
Difficulté à faire échelle

## L'office Foncier Solidaire (mobilisation du Bail Réel Solidaire)

### La solution en une phrase

En activant un mécanisme de dissociation foncier-bâti, le BRS permet de proposer des prix à l'accession de 30 % inférieur au prix du marché, avec un prix de revente encadré.

### La différence avec Coopriétaires

L'OFS se concentre dans le neuf et le groupé, là où Coopriétaires intervient dans l'ancien et le diffus.

### Les points forts

Prix d'achat très inférieur au marché  
Modèle non spéculatif

### Ses limites

Peu de vie coopérative  
Nécessité l'accès à un crédit  
Ne remet pas en cause la propriété privée  
Subit le ralentissement de la construction (coût, pénurie de main d'œuvre, inflation...)



Co-financement d'un achat par une structure privée :  
(ex : Virgil, Neoproprio,...)

La solution en une phrase	L'entreprise prend une part dans l'investissement initial, et capte une part supérieure à la revente (avec ou sans démembrement).
La différence avec Coopriétaires	Ces structures s'adosent à des sociétés de capital-risk, là où La CLÉ mobilise le financement du logement social. Elles ont intérêt à maximiser leur investissement en forçant la revente et donc à parier sur un marché à la hausse, là où LaCLÉ lutte contre la spéculation. Ces structures s'appuient sur un endettement personnel des ménages.
Les points forts	Augmente les capacités pour accéder L'occupant a les droits réels de propriété
Ses limites	Ces structures investissent sur une durée maximale, durée au bout de laquelle il faut revendre ou racheter la part de Virgil (fortement insécurisant) Modèle qui prétend redonner de l'égalité d'accès entre les ménages mais basé sur une hypothèse de hausse des marchés, qui augmente les inégalités d'accès...

### 1.3.5 L'Impact des politiques publiques sur l'accessibilité au marché

La Métropole de Lyon a inscrit dans son PLUH (Programme local de l'Urbanisme et de l'Habitat) l'objectif de développer sur son territoire les coopératives d'habitant.e.s. Par ailleurs, la collectivité affiche sur le mandat 2020-2026, des objectifs ambitieux en matière de logements sociaux. Coopriétaires, selon des modalités inédites de déploiement de l'habitat coopératif, en mobilisant notamment le Prêt Locatif Social, contribuera à la réalisation de ces deux objectifs.

La politique du logement est une compétence partagée entre les collectivités territoriales et l'Etat. La loi du 13 août 2004 relative aux libertés et responsabilités locales a institué un dispositif de délégation de compétence des aides à la pierre, qui permet à des EPCI (Etablissements Publics de coopération Intercommunale) d'agréer les opérations de logements sociaux à réaliser et attribuer à cet effet des subventions. C'est le cas de la Métropole de Lyon, délégataire des aides à la pierre sur son territoire, qui a donc compétence pour octroyer les agréments PLS (Prêt Locatif Social). Par courrier, en date du 15 décembre 2022 (cf. ANNEXE *Courriers de soutien*), son Vice-Président en charge du logement nous a apporté la garantie que La CLÉ bénéficierait de l'octroi d'agréments PLS. Dans ce courrier il donnait également un accord de principe pour assumer une garantie d'emprunts sur ces mêmes PLS.

## 1.4 Le(s) métier(s) / Les produits

### 1.4.1 Construction des produits et services

Coopriétaires propose trois services distincts :

- L'acquisition de logements
- La gestion patrimoniale (technique, locative et administrative)
- La vie coopérative

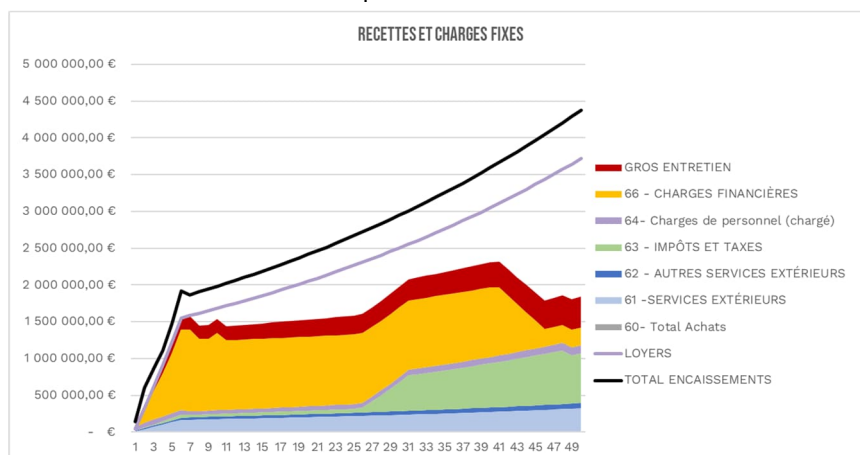
#### Coûts fixes et moyens d'exploitation

Les coûts fixes et indirects de la structure ont vocation à être assumés par les frais de gestion locative (8%), identifiés ci-dessus.

Il apparaît que le seuil de recouvrement de ces coûts fixes s'atteint à partir de 125 logements en gestion. Toutefois, au regard des ambitions de développement, plusieurs paliers augmentent significativement les coûts fixes et leur structures:

- Outils de gestion locative : celle-ci peut être assurée par une base tableur jusqu'à environ 120 logements, puis nécessitera un outil de gestion. Des outils sont en location à hauteur de 8€/logement/mois, ce qui rend l'offre compétitive jusqu'à environ 220 logements. Passé ce cap, et au regard des particularités de notre modèle, un outil adapté devra être développé (que nous évaluons à environ 60k€ amortis sur 2 ans).
- Pilotage comptable et financier : si le suivi prévoit d'être externalisé dans un premier temps, les enjeux de gestion des CCA des coopriétaires et de levée de fonds, a fortiori pour une entreprise ESUS, nécessite le recrutement d'un.e DAF et ce au plus tard la 7<sup>ème</sup> année d'exercice.
- Développement et gestion patrimoniale : à raison de 50 nouveaux logements par an, on prévoit le recrutement d'une personne supplémentaire à la 7<sup>ème</sup> année. Ce besoin s'exprimera sur la gestion patrimoniale, la vie coopérative et l'organisation du développement. L'organigramme comme les fiches de postes seront sans doute amenées à évoluer.

Au-regard de cette stratégie, les produits de gestion locative recouvriront les charges fixes à l'année 7 et au seuil de 155 logements. Cela nécessite donc une avance de trésorerie de 565k€ sur la période, idéalement obtenus par apport gratuit (subventions, campagne de financement participatif...), avec un besoin dégressif d'année en année.



## Matrice des risques financiers

Description	Criticité	Mesures préventives
Le PLS est un prêt à taux variable	Forte	Taux actuellement plutôt élevé Règle prudentielle : pour nos simulations on prend le taux directeur de la caisse des dépôts et consignations Capacités à retrouver des liquidités au besoin (vente du patrimoine) Réflexion sur une hybridation du modèle (recours MOI ANAH, bail emphytéotique, prêt Gaia, fonds de dotation, etc...)
Défaut de remboursement des copropriétaires	Modéré	Evaluation des capacités de remboursement des ménages construite avec l'ADIL Prévision de 3% sur vacances et impayés Risque plus fort au début et se lisse au fur et à mesure du développement.
Taux de rotation trop élevé des copropriétaires	Modéré	Vie coopérative comme enjeu stratégique Adhésion au projet Satisfaction, fierté de la solution Mécanisme financier incitatifs pour favoriser les déménagements en interne (les copropriétaires restent dans la Scic).
Chaque logement est dans une copro dans laquelle on n'est pas majoritaire	Modéré	Référentiel de coûts d'entretien basés sur les ratios des bailleurs dans le diffus (ex : HH) Expertise patrimoniale à l'achat (grille d'évaluation élaborée avec USH (Unions Sociale pour l'Habitat), bailleurs sociaux, ANAH), Accompagnement/formation des copropriétaires sur la participation aux réunions de copropriété
Coûts de la gestion locative dans le diffus	Forte	Prévision de 7% (comparable à des taux pratiqués notamment par des foncières qui gèrent des biens dans le diffus) Partenariat fort avec des professionnels (bailleurs sociaux, USH) pour retour d'expérience et partage d'outils Les copropriétaires ne sont pas de simples locataires, il.elle.s prennent une part active à la gestion des biens (statut de copropriétaires : tude juridique en cours) Fonctions en partie externalisables : quittancement, compta ("ex : Gestia solidaire")

## 1.5 L'organisation

### 1.5.1 Le conseil collégial de Coopriétaires

L'association de préfiguration La CLÉ, a été créée en septembre 2021. Elle est gérée par un conseil collégial, qui regroupe des compétences dans les domaines suivants :

- Création et gestion d'une Scic (Alter Conso, créée en 2008)
- Direction de structure (Direction logement de la Fédération Habitat et Humanisme)
- Logement et urbanisme
- Gestion de projet
- Recherche en sciences sociales, sciences politiques et ESS
- Connaissance des collectivités territoriales

L'équipe projet regroupe des compétences et expériences complémentaires

- Louis Henaux est polytechnicien et directeur logement de la Fédération Habitat et Humanisme.
- Baptiste Mylondo est enseignant en économie et philosophie politique (Sciences-Po Lyon, INSA de Lyon, Ecole Centrale de Paris, Ecole des Mines de Saint-Etienne), spécialiste de l'économie sociale et solidaire. Il a fondé la Scic Alter Conso en 2006.
- Adrien Roussel est Notaire associé aux Notaires du Quai Voltaire. Il accompagne de nombreux projets de foncières de l'ESS et de la prop tech
- Yannick Lecompte est urbaniste, spécialiste des politiques de l'habitat et de l'action foncière, par ailleurs membre d'HABICOOP AURA
- Valentine Porche est diplômée de l'Institut d'Urbanisme de Lyon.
- Harold Mazoyer est maître de conférences en sciences politiques à Sciences Po Lyon.
- Yohann Paris est adjoint à la Maire du 9e arrondissement de Lyon.
- Samuel Hévin est ingénieur de recherche. Il a été pendant plus de 10 ans salarié et co gérant de la Scic Alter-Conso.
- Lilian Robin est ingénieur et cadre de la fonction publique territoriale.

Le Conseil collégial, au-delà de ses Assemblées Générales annuelles, se réunit deux fois par mois sur des temps courts, toutes les six semaines sur des journées de travail, et deux fois par an pour des week-ends d'approfondissement. Au sein du Conseil collégial, Yannick Lecompte et Lilian Robin, dégagent l'équivalent d'un ETP, en partie bénévole depuis début 2022.

## 1.5.2 Phases de développement et compétences clés

On peut d'ores et déjà distinguer plusieurs étapes de développement, identifier les compétences clés qui seront nécessaires à leur réussite et anticiper les effectifs qui les porteront :

### PHASE 1 : La CLÉ, préfiguration de la Scic Coopriétaires.

Métiers / Compétences clés	Compétences disponibles ou à acquérir / Formation / Recrutement	Appuis compétences externes/partenaires	Niveau de maîtrise	Effectif estimé
Gestion de projet	Urbaniste chef de projet + ingénieur expérimenté dans le Conseil collégial			1 ETP bénévole
Modèle économique et financier	Incubation d'un an et demi avec Alter' Incub + accompagnement Prémices	Analyse du modèle économique par France Active Prestation d'avocat Accompagnent Ellyx Echanges avec la Métropole de Lyon		
Communication	Capacités rédactionnelles en interne au Conseil collégial pour rédaction d'un essai (Baptiste Mylondo a publié de nombreux essais dont un co-écrit avec Lilian Robin) Maîtrise des outils classiques en interne au Conseil collégial	Prestation extérieure charte graphique - site internet		
Première levée de fonds (financement du pilote)	Incubation d'un an et demi avec Alter' Incub + accompagnement Prémices Expérience de levée de fonds Habitat et Humanisme (20 m€ annuels) Formation Villages Vivants (expérience réussie de levée de fonds 8€m)	Retour d'expérience de structures ayant réussi leurs levées de fonds		
Démarche de R&D d'innovation sociale	Deux enseignants chercheurs dans le Conseil collégial	Université Lyon 2 Boutique des sciences Public Factory (2024)		



**PHASE 2 : Création de la Scic Coopriétaires et lancement du pilote (5 logements)**

Métiers / Compétences clés	Compétences disponibles ou à acquérir / Formation / Recrutement	Appuis compétences externes/partenaires	Niveau de maîtrise	Effectif estimé
Montage des opérations immobilières	Yannick Lecompte est chef de projet en Direction Foncier et Immobilier de collectivité	Banques (contacts pris) Notaire		0,8 ETP salarié
Gestion locative et gestion financière, comptable, juridique (petite échelle)	Contribution active des Coopriétaires via leur statut et le contrat spécifique qui nous liera  Formation AFPA : <i>Prendre en charge les activités liées à la gestion locative d'un bien immobilier - (7 semaines)</i>	Bailleurs sociaux partenaires (USH) Externalisation du quittancement et de la comptabilité		
Communication	S'appuyer sur les compétences bénévoles au sein du conseil collégial et des coopriétaires			
Animation de la vie coopérative	Etude Master ESS Deux fondateurs de Scic dans le conseil collégial Participation active des coopriétaires	Pairs-aidances thématiques : - Kozoku (monoparentalité) - ALPIL, maintien à domicile - ...		

**PHASE 3 : Montée en puissance (cf. prévisions d'activité), cible : 155 logements**

Métiers / Compétences clés	Compétences disponibles ou à acquérir / Formation / Recrutement	Appuis compétences externes/partenaires	Niveau de maîtrise	Effectif estimé
Montage des opérations immobilières Gérance / Partenariats / Essaimage	Procès stabilisé en PHASE 2			Total de 1,6 ETP
Gestion locative et gestion financière, comptable, sociale, juridique Animation de la vie coopérative Communication interne	Recrutement d'un.e gestionnaire locative	Mutualisation moyens/outils avec les bailleurs partenaires		
Levée de fonds	Internalisation des levées de fonds nécessite des compétences spécifiques Recrutement 1 ETP	Soutien Métropole pour recherche de fonds européens UIA Mobilisation d'un arrangeur en levée de fonds.		

Il est important de souligner que nous nous inscrivons dans une démarche de recherche et développement en innovation sociale, qui nous permettra, d'une part, de prétendre à certains dispositifs et financements (comme la Bourse French Tech ou le FISO, gérés par bpi), mais aussi au statut de Jeune Entreprise Innovante. Ce dernier confère un certain nombre d'exonérations fiscales et sociales aux sociétés qui engagent des dépenses de recherche et développement (R&D) représentant au moins 15 % de leurs charges.

### 1.5.3 L'organigramme

Organigramme prévisionnel (lors de l'atteinte de la cible 155 logements)

#### Directeur Général adjoint, Yannick LECOMPTE

- Montage des opérations immobilières
- Gérance
- Partenariats
- Essaimage
- Communication externe

#### Directeur Général adjoint, Lilian ROBIN

- Animation de la vie coopérative
- Communication interne
- Gestion locative

### 1.6 La politique de rémunération

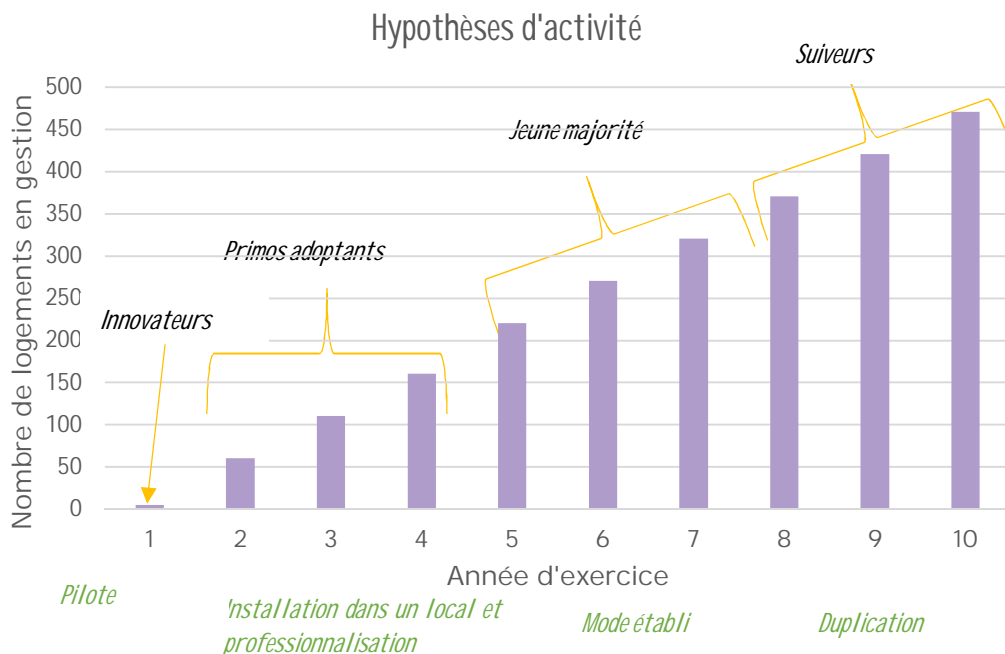
La Scic Coopriétaires se conformera a minima aux règles relatives à l'agrément ESUS :

- la moyenne des sommes versées, y compris les primes, aux salariés ou dirigeants les mieux rémunérés ne doit pas excéder, au titre de l'année pour un emploi à temps complet, un plafond fixé à sept fois la rémunération annuelle perçue par un salarié à temps complet sur la base de la durée légale du travail et du salaire minimum de croissance, ou du salaire minimum de branche si ce dernier est supérieur.

- les sommes versées, y compris les primes, au salarié ou dirigeant le mieux rémunéré ne doivent pas excéder, au titre de l'année pour un emploi à temps complet, un plafond fixé à dix fois la rémunération annuelle citée ci-dessus.

## 1.7 Les prévisions d'activité / Le carnet de commandes

L'équilibre économique du projet résidant dans une mise à l'échelle suffisante, les perspectives de croissance doivent être soutenues, à hauteur d'environ 30 à 50 logements par an.



L'enjeu réside donc dans l'adhésion rapide à notre solution, qui est pourtant une innovation touchant à un poste de dépense important des ménages. Aussi notre stratégie repose sur les axes suivants :

### 1. Communication et sensibilisation

Le lancement de Coopriétaires s'accompagnera de la diffusion d'un livre dont la campagne de communication se traduira par divers ateliers, séminaires, conférences pour partager avec le public sur les avantages de la coopérative et expliquer plus en détail le fonctionnement du projet, les avantages financiers, et l'impact social.

### 2. Témoignages des coopriétaires pionniers

Mise en avant des témoignages de coopérateurs.trices qui ont bénéficié des avantages de "Coopriétaires".

### 3. Partenariats avec les institutions locales comme prescripteurs

Employeurs ou Alpil, Fabrique de l'Habitat Participatif notamment

### 4. Mise en place de process fiables et efficaces

Entre un choix arrêté sur un logement et la signature définitive, le délai est de trois mois. La spécificité du projet réside dans sa facilité de mobilisation donc, dans la capacité de Coopriétaires à parfaitement maîtriser et standardiser les process d'acquisition (relation avec les banques, les notaires et l'administration), et de gestion. Pour cela nous comptons notamment nous appuyer sur les outils de l'USH qui ont capitalisé une expérience de plus d'un siècle dans ce domaine.

### 5. Un suivi personnalisé pour les Primos Adoptants

### 6. Programme d'accompagnement des Primos Adoptants

## 7. Événements communautaires

## 8. Promotion du modèle Coopératif

Dans l'ancien et le diffus, le déploiement est très fortement lié au niveau de fonds propres et à la capacité d'emprunt qui en découle. Les effectifs (comme précisé au 3.3.1) seront ajustés en fonction des volumes, en particulier en termes de gestion locative. Cela signifie aussi que les compétences liées au montage d'opération immobilières sont premières. La logique prévaut également pour le dimensionnement du pilote. La cible est fixée à 5 logements, et la première levée de fond est dimensionnée à cette hauteur. Toutefois les premières acquisitions peuvent se faire dès lors que les premiers fonds sont réunis.

Nous disposerons mi-2025 d'un simulateur sur notre site internet. Ce dernier, à l'image de celui développé par Virgil, permettra, en quelques minutes, de donner de la visibilité aux personnes en termes de capacités. Nous prévoyons à l'issue de la simulation des possibilités de suites (souhaite un rendez-vous pour en savoir plus, souhaite être inscrit sur la lettre d'information, etc...). La démarche de communication que nous lancerons, et que nos partenaires (notamment collectivités et bailleurs) pourront amplifier, permettra également de constituer une liste de futur.e.s coopriétaires, qui pourra être activée dès lors que les levées de fonds réalisées le permettront.

### 1.8 Les fournisseurs

La principale « fourniture » de notre modèle consiste à capter des logements. La spécificité de notre modèle repose dans le fait que nos clients réaliseront par eux même la prospection de logements. Le travail de Coopriétaires sera d'analyser l'opportunité d'acquisition du bien à travers nos grilles d'analyse de risques. Ces procédures et grilles d'analyses sont multiples, mais elles auront pour vocation d'analyser :

- la cohérence du prix du bien apporté par rapport au marché immobilier (cf. Observatoires immobiliers)
- la qualité technique du bien et de son environnement
- la situation administrative et financière de la copropriété le cas échéant
- la localisation du bien et la capacité de gestion à long terme par Coopriétaires
  - o proximité géographique
  - o dépendance à la voiture...



## 1.9 L'environnement économique

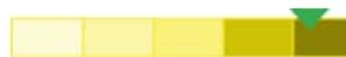
### Partenaires et potentiels prescripteurs

Bailleurs sociaux	pour augmenter la fluidité résidentielle de leur parc, peuvent mobiliser leurs outils de communication internes pour faire connaître notre solution	Premier contact pris + mises en relation par la Métropole de Lyon
Les agents immobiliers	peuvent nous recommander directement auprès des ménages accompagnés pour faire aboutir une vente (augmentation de la capacité des ménages grâce au PLS)	Contact à prendre en phase opérationnelle
Banques partenaires	peuvent nous recommander comme possibilité de maintien dans le logement, par exemple lors d'une séparation	Premiers contacts pris
Action logement	peut nous recommander directement auprès des salariés accompagnés, peut mobiliser les outils de communication internes pour faire connaître notre solution	Premier contact pris. Attente d'une proposition
Les collectivités	peuvent mobiliser leurs outils de communications (gazettes municipales, panneaux d'affichage) pour soutenir une solution de logement abordable, auprès du grand public mais aussi de leur agent.e.s	Contacts réguliers depuis 2 ans
ALPIL	peut nous recommander auprès des ménages accompagnés (surendettement, congé vente)	Contacts réguliers depuis 6 mois
Kozoku	réseau de pair-aidance pour les familles monoparentales, peut nous recommander comme possibilité de maintien dans le logement	Contact établi
La fabrique de l'habitat participatif Habicoop	portes d'entrée pour les personnes intéressées par l'habitat participatif ou coopératif, Coopriétaires fera partie des possibilités offertes	Contacts réguliers

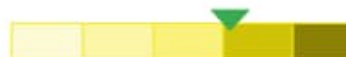
### 1.9.1 Évaluation du projet par d'autres acteurs :

#### La vision d'Ellyx

Un enjeu social / sociétal



Un changement de paradigme



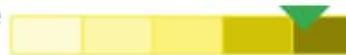
Une communauté d'acteurs



Une combinaison d'innovations



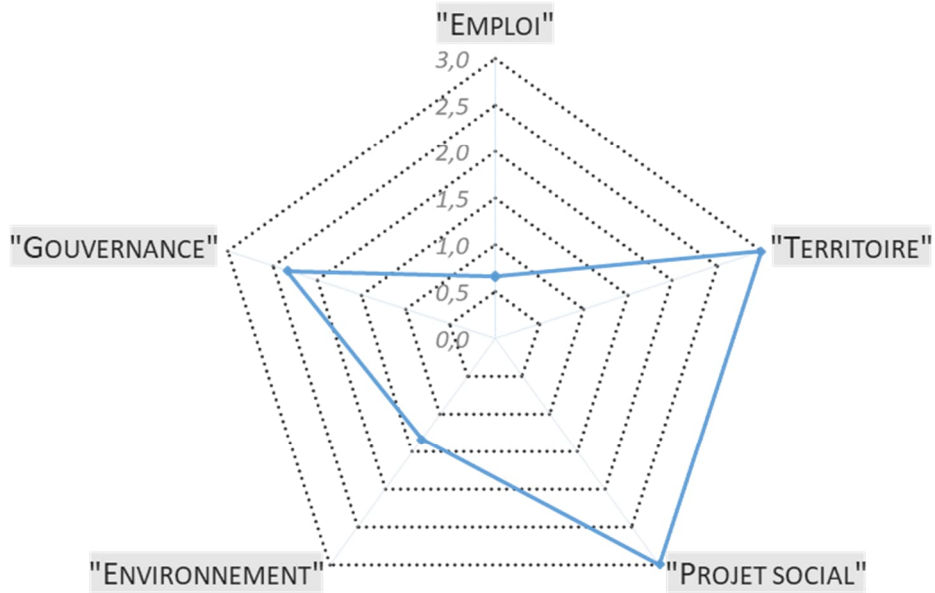
Une focalisation sur la transformation sociale



Ellyx | [contact@ellyx.fr](mailto:contact@ellyx.fr)

#### L'analyse de France Active

	IMPACT	Commentaires
<b>EMPLOI</b>	<b>Faible</b>	Faible création d'emplois dans la structure
<b>TERRITOIRES</b>	<b>Fort</b>	Réponse à un besoin territorial fort de mixité sociale, d'accès/maintien à la propriété en ville et ce, en coopération étroite avec des acteurs clés du logement et du foncier
<b>LIEN SOCIAL / PROJET SOCIAL</b>	<b>Fort</b>	Lutte contre le mal logement et la concentration de la pauvreté en périphérie, création de lien social entre coopérateurs
<b>ENVIRONNEMENT</b>	<b>Moyen</b>	Lutte contre la périurbanisation subie et la dépendance à la voiture. Pratiques internes responsables et sensibilisation aux économies d'énergie.
<b>GOVERNANCE / EXPRESSION DEMOCRATIQUE</b>	<b>Fort</b>	Important enjeu de la structure de mettre en œuvre une gouvernance participative entre les coopérateurs.



## 1.10 LA VIE COLLECTIVE

Le statut de Scic se trouve en parfaite adéquation, par son organisation et ses objectifs, avec le projet et ses valeurs, notamment :

- un sociétariat multiple ayant pour finalité l'intérêt collectif au-delà de l'intérêt personnel de ses membres,
- une gestion désintéressée (pas de dividendes) ;
- la solidarité,
- la non spéculation.

### 1.10.1 Le mode de fonctionnement et l'animation de la communication interne

Les catégories de la SCIC traduisent le multi-sociétariat et le lien des associés au projet. L'affectation à une catégorie est exercée au moment de l'admission au sociétariat.

La coopérative distingue ses associés parmi les catégories suivantes, sans qu'un collègue puisse détenir à lui seul plus de 50 % du total des droits de vote ou que sa part dans le total des droits de vote puisse être inférieure à 10 % de ce total et sans que, dans ces conditions, l'apport en capital constitue un critère de pondération.

Ici nous proposons une répartition où aucun collègue ne peut s'imposer

Collège	Composition	Droits de vote
Habitants	Associés appartenant à la catégorie des habitants	45%
Salariés et fournisseurs de services	Associés appartenant à la catégorie des salariés et fournisseurs de services con-substantiels aux domaines d'activité de la SCIC	15%
Sympathisants / collectivités	Associés appartenant à la catégorie des Soutiens et Collectivités territoriales.	20%
Financeurs	Associés appartenant à la catégorie des financeurs.	10%
Citoyens	Associés appartenant à la catégorie des citoyens.	10%

## La structuration

A ce stade, les modalités de fonctionnement de la Scic ne sont pas définitivement arrêtées mais l'option suivante servira de base aux discussions des mois à venir :

### Scic SA

- Acquisition et gestion des biens immobiliers
- Gestion démocratique
- Levée de fonds auprès des citoyens et investisseurs solidaires

### AG de la Scic

- Constituée des 5 collèges présentés précédemment

### Un directoire de la Scic

- 1 co-gérant.e issu.e de chaque Collège
- Renouvelé annuellement par quart

### Un Conseil de coopération

- Des représentant.e.s des différents collèges élu.e.s par l'Assemblée Générale

Le directoire applique les décisions prises par l'Assemblée Générale, sous le contrôle du Conseil de coopération.

## 1.11 La vie coopérative

La vie coopérative est un enjeu central à notre projet, d'une part parce qu'elle est consubstantielle de notre vision de mise en commun du foncier, d'autre part parce que sa vitalité facilitera la gestion patrimoniale et limitera la rotation

Conscient.e.s que notre modalité d'habitat coopératif, dans le diffus, nous prive d'une force majeure des coopératives d'habitant.e.s « classiques », à savoir un lieu d'habitation quotidien commun avec des espaces partagés, nous avons lancé la réflexion de la vie coopérative très tôt dans le projet. Pour cela nous menons depuis plus d'un ans un partenariat universitaire avec l'université Lyon (Master ESS, puis Boutique des sciences).

Cette vie coopérative trouve corps à travers trois dimensions du projet :

### 1.11.1 Le statut de coopriétaire

Un élément fondamental de la vie coopérative sera l'implication des habitant.e.s dans la gestion de leur logement, avec des limites (libertés/responsabilités) que nous travaillons actuellement, avec l'aide d'un avocat et du notaire associé à notre projet, et qui poseront les bases contractuelles du statut de coopriétaire.

### 1.11.2 L'animation coopérative

Elle passe par

- L'adhésion au projet politique  
Qui commence avant même la souscription au capital et qui passe par des moments d'accueil par un binôme habitant/salarié : remise de la charte des coopriétaires et un Parrainage/Marrainage des nouveaux arrivant

#### La relation de service

- En lien avec logement
  - Lors de la recherche et de l'achat de l'appart  
Coopriétaires intervient comme professionnels de l'évaluation des capacités et expertise du bien (prix / état général / copro). Elle joue le rôle intermédiaire avec les agents immobiliers (éventuel), les banques, les notaires
- Intégration dans la COOP : Formation/sensibilisation : fonctionnement de la coop, outil de gestion, les réseaux, etc...

#### La Vie dans la coop

- Susciter l'émergence de sous-groupes thématiques avec des habitant.e.s, via un budget participatif dégagé dans le modèle économique
- Le sentiment de redevabilité (Coopriétaires m'a permis de, donc je m'implique)

### 1.11.3 La gouvernance de la structure

Au-delà des statuts, il nous faut anticiper ces modalités de fonctionnement, tout en ayant en tête et à cœur que ces réflexions seront remise sur l'ouvrage lors de l'arrivée des première.s habitant.e.s, et qu'à ce moment-là seront retravaillées :

- Les règles d'usage
- Les modalités de contrôle des règles pour entretenir la confiance
- Les modalités de sanction des manquements
- un système de règlement des conflits

#### 1.11.4 Répartition du capital entre les acteurs

Le capital de la Scic sera un capital variable. Il sera en mesure d'évoluer en fonction des entrées et des sorties des associé.es et des apports ou des retraits effectués tous les ans. Comme dans toutes les coopératives, le capital souscrit par chacun.es des associé.es sera dé corrélé du pouvoir décisionnel : une personne = une voix, quel que soit le montant apporté en capital. Il n'est donc pas nécessairement envisagé une égalité totale du nombre de parts sociales dans chaque collège mais le niveau de souscription reste à préciser. Les parts de tous les coopriétaires seront indexées sur l'indice de référence des loyers.

#### 1.11.5 L'engagement de souscription au capital

La Scic est un modèle coopératif basé sur le multi sociétariat qui intègre les parties prenantes, d'un point de vue économique, financier et démocratique. Ce modèle est donc basé sur une cohésion des publics dans une visée solidaire y compris vis-à-vis de la gouvernance. Qu'il.lle.s soient habitant.es, salarié.es, partenaires, tous les membres de la Scic seront associés à plus ou moins long terme à la coopérative. La Scic Coopriétaire se veut être une organisation démocratique et souhaite intégrer au mieux et à tous les niveaux de l'organisation, tous ses membres. Il sera dispensé, à qui le souhaite, et à intervalles réguliers, des formations concernant l'implication des membres de la coopérative, avec les notions de vie coopérative et de gouvernance partagée.

Parties prenantes	Montant parts minimum
Habitant.es	<ul style="list-style-type: none"><li>• Apport initial : 5 % lié au cofinancement de leurs logements</li><li>• Une part sociale de 100 € minimum.</li></ul>
Salarié.es/ Producteurs de biens et services	<ul style="list-style-type: none"><li>• Une part sociale de 100 € minimum.</li></ul>
Soutiens (à revoir la terminologie)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Une part sociale de 100 € minimum.</li></ul>
Financeurs et investisseurs solidaires	Intervention globale minimum de 100 K€ avec une partie en capital et reste en CCA ou titres participatifs possible. Ticket entrée capital : 10 000 €
Citoyens	<ul style="list-style-type: none"><li>• Une part sociale</li></ul>
Collectivités territoriales	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ticket entrée capital : 10 000 €</li></ul> Collectivité type la métropole peuvent apporter davantage (CCA/titres, etc.) comme pour la catégorie des financeurs.

#### 1.11.6 La répartition des résultats

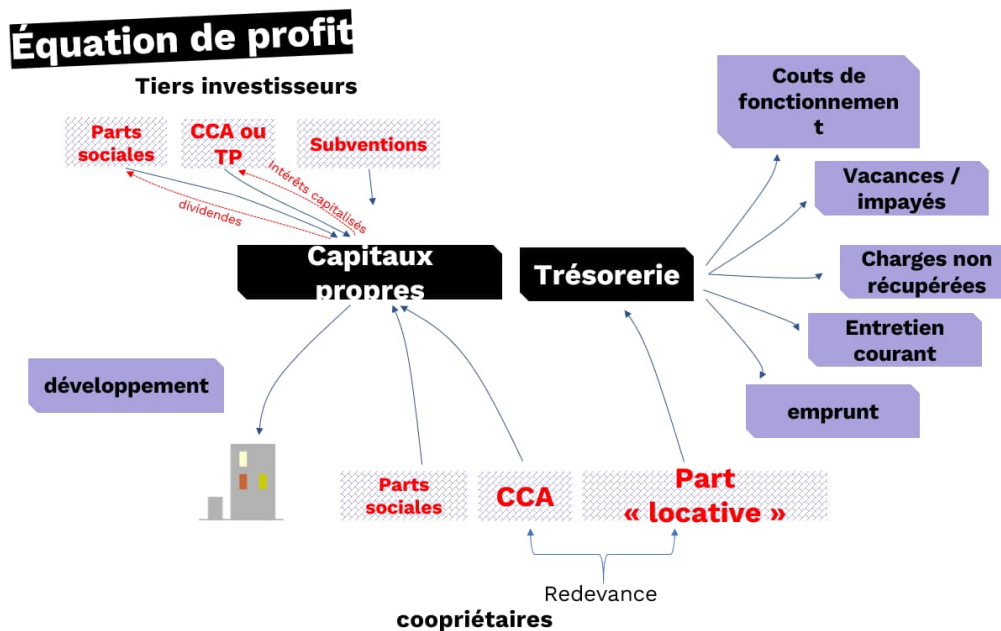
A chaque clôture des comptes, 100 % du résultat sera affecté aux réserves impartageables.



## 1.12 L'Equation de profit et LA PROGRAMMATION FINANCIERE

Le modèle économique de la SCIC fonctionne de la manière suivante :

- Acquisition et amélioration de logements à l'unité, en copropriétés ou non. Ces logements sont mis en location via des baux coopératifs aux accédants à la copropriété, également coopérateurs.
- L'horizon d'investissement est à 50 ans
- Les loyers perçus permettent de rembourser les emprunts, de financer l'amortissement des biens, de payer les charges du propriétaire foncier, de financer la gestion, l'entretien et l'amélioration du parc
- Les copropriétaires seront propriétaires collectivement de leurs logements, et épargneront via un dispositif de Compte Courant d'Associé



### 1.12.1 Plan de financement type d'une opération

- Les opérations sont financées par l'emprunt (40-80%), des subventions (0-5%) et des fonds propres (60-20%). L'emprunt PLS sera privilégié lors de la phase de croissance initiale
- Les fonds propres seront issus du capital levé auprès de partenaires, d'apports initiaux des accédants à la copropriété et du capital dédié au développement levé auprès des coopérateurs

## Hypothèses financières de long-terme

Cette note vient détailler les principales hypothèses financières et macro-économiques prises en compte pour modéliser le bilan à 50 ans de la SCIC Coopriétaires.

Certaines de ces hypothèses auront vocation à être modifiées au gré des évolutions économiques du secteur. Elles seront donc régulièrement suivies et remises à jour annuellement par la coopérative

## Détail des hypothèses macro-économiques de long-terme

Les hypothèses macro-économiques employées sont basées sur les taux utilisés par la Caisse des Dépôts et Consignations pour instruire les dossiers de financement du logement social :

Scénario de taux		Restaurer les taux par défaut	
Livret A		Inflation	
Taux long-terme	2,00%	Taux long-terme	2,00%
Date	Taux	Date	Taux
01/02/2022	1,00%	01/02/2022	2,80%
01/08/2022	2,00%	01/08/2022	5,80%
01/02/2023	3,00%	01/02/2023	5,50%
01/08/2023	3,00%	01/08/2023	4,20%
01/02/2024	3,00%	01/02/2024	3,00%
01/08/2024	3,00%	01/08/2024	2,60%
01/02/2025	2,80%	01/02/2025	2,90%
01/08/2025	2,50%	01/08/2025	2,30%
01/02/2026	2,40%	01/02/2026	2,20%
01/08/2026	2,20%	01/08/2026	2,10%
01/02/2027	2,00%	01/02/2027	2,00%
01/08/2027	2,00%	01/08/2027	2,00%
01/02/2028	2,00%	01/02/2028	2,00%
01/08/2028	2,00%	01/08/2028	2,00%
01/02/2029	2,00%	01/02/2029	2,00%
01/08/2029	2,00%	01/08/2029	2,00%
01/02/2030	2,00%	01/02/2030	2,00%
01/08/2030	2,00%	01/08/2030	2,00%
01/02/2031	2,00%	01/02/2031	2,00%
01/08/2031	2,00%	01/08/2031	2,00%
01/02/2032	2,00%	01/02/2032	2,00%
01/08/2032	2,00%	01/08/2032	2,00%
01/02/2033	2,00%	01/02/2033	2,00%
01/08/2033	2,00%	01/08/2033	2,00%
01/02/2034	2,00%	01/02/2034	2,00%
01/08/2034	2,00%	01/08/2034	2,00%
01/02/2035	2,00%	01/02/2035	2,00%
01/08/2035	2,00%	01/08/2035	2,00%

### Taux long-terme du livret A et de l'inflation – CDC - Janvier 2024

Taux long-terme d'augmentation des loyers	2.00%
Taux long-terme d'évolution des dépenses d'entretien courant	2.00%
Taux long-terme d'évolution des dépenses de maintenance et renouvellement	2.00%
Taux long-terme d'évolution de la fiscalité logement	2.50%

Les amortissements techniques (cf. ci-dessous) portent sur la part « Immeuble » de l'acquisition (hors part « Foncier »). Cette part Foncier est calculée selon les orientations générales de la Caisse des Dépôts et Consignations, si elle n'est pas connue à l'acquisition :

Zone	Valeur part Foncier non-amortie
Abis	40%
A	35%
B1	30%

B2	25%
C	20%

### Détail des principaux ratios de gestion

Les amortissements techniques seront traités selon des valeurs communément admises par la profession :

Amortissements techniques								
Libellé composant	Structure	Menuiseries ext.	Chauffage	Étanchéité	Ravalement	Électricité	Plomberie/Sani.	Ascenseurs
% de valeur d'actif	77,70%	3,30%	3,20%	1,10%	2,10%	5,20%	4,60%	2,80%
Durée d'amortissement (ans)	50	25	15	15	15	25	25	15

Les autres principales hypothèses de gestion sont résumées ci-dessous :

Hypothèse de gestion	Valeur
Vacance locative et impayé	2% + 2% loyers + charges encaissés
Taxe Foncière	Valeurs constatées sur le Grand Lyon, 11 à 30€ / m <sup>2</sup> SHAB
Frais de gestion – Charges courantes propriétaire	6€ / m <sup>2</sup> SHAB / an
Frais de gestion – Charges de personnel structure, dont frais de structure	567€ / lot en moyenne
Frais de gestion – Impôt Contribution sur le Revenu Locatif	2.50% loyers perçus
Prévision de Gros Entretien	0.50% du prix de revient actif par an

### 1.12.2 Détail des hypothèses de production

Volume de production :

	Année 1	Années suivantes	Stock d'équilibre
Hypothèse 1	5 lots	30 lots	150 lots
Hypothèse 2	5 lots	50 lots	250 lots

Les prévisions financières long-terme n'incluent pas encore de ventes d'actifs. Cette projection sera révisée après quelques années de fonctionnement

Prix de revient prévisionnels :

Hypothèses de prix de revient	Valeur
Acquisition	4100€ / m <sup>2</sup> SHAB
Travaux d'amélioration à l'investissement + frais d'études	5% de la partie bâtie
Frais de notaire	7.5% valeur d'acquisition

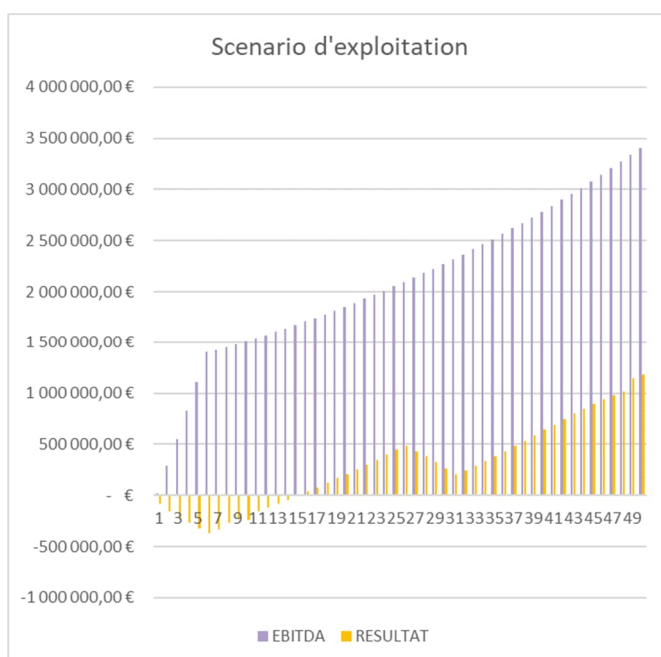
### 1.12.3 Précisions concernant l'exploitation

A ce stade, nous tenons à apporter les précisions suivantes :

1/ A l'instar d'un grand nombre de structures de même activité, le résultat au démarrage de ces structures est souvent déficitaire en raison notamment :

- De la constatation de la dotation annuelle aux amortissements, qui reste lourde pour une telle structure,
- Du profil des frais financiers, dégressifs du fait de remboursements par annuité constantes, et donc les plus lourds au démarrage.

Pour autant constater une perte comptable au compte de résultat n'est pas en soi un élément négatif pour juger de la soutenabilité de la structure. En effet, il convient plutôt d'analyser la trésorerie dégagée par l'activité, et la capacité à payer ses dettes. Il n'est donc pas anormal que dans les plans d'affaires de la future Scic, un résultat net déficitaire soit constaté, et cela ne remet pas forcément en cause la soutenabilité.



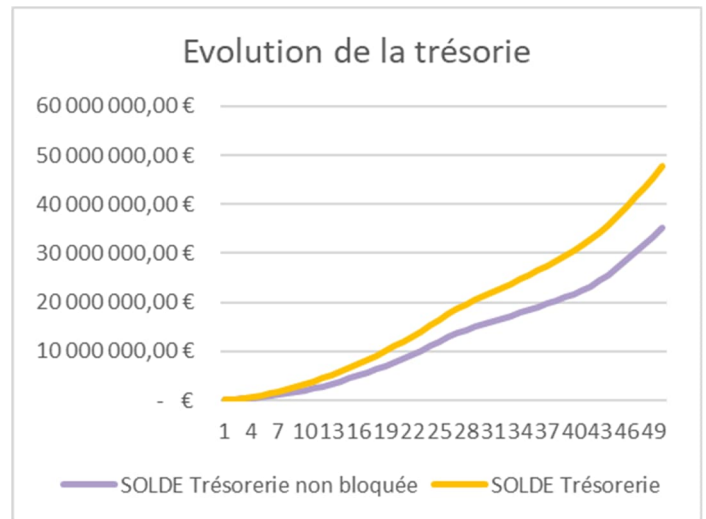
#### 1.12.4 La trésorerie

Au sein de la trésorerie, une partie est considérée comme bloquée. Elle ne peut donc pas être utilisée pour le financement de l'activité.

Cette trésorerie bloquée est constituée de 50% de l'épargne des locataires.

Le ratio ADSCR (Annual Debt Service Cover Ratio) compare le niveau de trésorerie disponible à l'annuité exigible. Différentes définitions sont retenues selon les établissements, les projets étudiés.

Dans le plan d'affaire de la SCIC nous prenons en compte la somme (trésorerie générée lors de l'exercice + trésorerie disponible en début d'année) et en la rapportant à l'annuité de dette. Il a été pris comme niveau minimal acceptable 1,2.



#### 1.12.5 Process et critères d'investissement

Une nouvelle opération de la SCIC comportera systématiquement deux volets d'analyse, l'un -social- vise à valider conjointement le projet de l'accédant, et l'autre – immobilier et financier- vise à valider l'investissement financier

##### Analyse du projet social - « Recrutement » des accédants au statut de copropriétaire

Le processus de recrutement comporte trois phases essentielles, visant à assurer la cohérence du projet social et financier envisagé :

- Rencontre des candidat.e.s à la copropriété : partage des objectifs, des besoins, des droits et devoirs associés et de la cohérence de leur projet avec le projet social recouvert par le statut de copropriétaire
- Analyse et validation des capacités financières, ainsi que de l'engagement des candidats.e.s. L'analyse sera menée par l'équipe salariée et bénévole de la SCIC, et se fondera sur des critères reconnus et utilisés par les banques commerciales lors de l'établissement de crédits
- Investissement et formation des accédants au statut dans la SCIC Coopriétaires

##### Analyse du projet immobilier et financier - Engagement des investissements

Lors de cette phase, le projet sera analysé par les équipes de la SCIC, ainsi que par un Comité d'Engagement, composé d'experts extérieurs à la SCIC

- Processus de recherche foncière : en lien avec les accédants à la copropriété, recherche foncière et visite de biens, appui dans la présentation du montage aux vendeurs
- Analyse technique et financière de l'opportunité foncière : par les équipes de la SCIC. Des bilans d'opération seront montés pour chaque nouvelle décision d'investissement, ainsi qu'une fiche d'analyse technique, et auront vocation à valider collectivement l'investissement de la SCIC

- Comité d'engagement technique et financier : un CE, composé de 2 à 3 membres experts de l'investissement immobilier, et de la gestion de patrimoine immobilier, aura vocation à valider définitivement les opérations. Son avis sera nécessaire à la mise en œuvre d'un investissement

#### Détail des ratios de décision d'investissement financier

Les principaux ratios d'analyse, et les critères d'investissement associés, sont les suivants :

Ratio utilisé	Critère guide d'investissement
Taux de Retour sur Fonds Propres	> TLA long-terme + 1%
Taux de Rentabilité Locative Brute	>= TRLB du marché locatif privé -25%
Valeur Actualisée Nette	>= Prix de revient initial

Des ratios et indicateurs d'analyse seront également étudiés et jugés, sans pour autant faire l'objet de critères d'investissement précis ; on notera notamment :

- Ratio de coût d'acquisition au m<sup>2</sup>
- Ratio de coût de réhabilitation au m<sup>2</sup>
- Déficit comptable max par logement

#### Indicateurs de performance extra-financière

Les indicateurs de performance extra-financière ciblés pour les activités de la SCIC seront stabilisés dans la première année de fonctionnement

Ils concerneront ses deux activités principales :

- Rénovation de logements
- Acquisition et propriété de logements

Ils seront recoupés avec l'action de l'association sous-jacente et dont l'activité principale sera l'animation du statut de coopriétaire

A ce titre, les indicateurs de performance qui pourront être étudiés seront :

##### Rénovation de logements

*Environnemental* - Performance énergétique minimale des rénovations (en classe DPE)

*Environnemental* - Objectifs de moyens et de résultats sur la performance environnementale, plus détaillés que la RT existant sur les volets énergies renouvelables, le confort d'hiver et d'été, le réemploi, l'accès aux mobilités douces, les équipements de gestion des eaux

*Gouvernance et social* - Démarche de partenariats avec des entreprises d'insertion sociale

##### Acquisition et propriété de logements

*Environnemental* - Performance énergétique moyenne du parc (DPE) par rapport au parc moyen français

*Environnemental* - Actions d'accompagnement et de sensibilisation des coopriétaires et copropriétés vers la transition environnementale du parc immobilier

*Social* - Accessibilité financière du statut de coopriétaire

*Gouvernance* – Animation du statut de coopriétaire à travers une gouvernance collective, indicateurs de qualité de la gouvernance de la coopérative

## 1.13 ANNEXES (en pièces jointes)

### 1.13.1 Annexes financières

Bilan à 50ANS

CR prévisionnels à 50 ans

Plan de trésorerie à 50 ans

Hypothèses et constantes

## 1.14 CV des membres du conseil collégial

CV\_Conseilcollégial\_LaCLÉ\_Prémices

## 1.15 Courriers de soutiens, prix et distinctions