

**Le Conseil d'Administration de VALDEVY, dûment convoqué le 30 janvier 2026, s'est réuni le 9 février 2026 à ARCUEIL, sous la Présidence de Madame Carine DELAHAIE.**

|     |               |             | Présent.e | Excusé.e | A donné pouvoir à Mme ou M. |
|-----|---------------|-------------|-----------|----------|-----------------------------|
| M   | Fatah         | AGGOUNE     |           | X        | Mme JAY                     |
| Mme | Céline        | AKOUHA      |           | X        |                             |
| M   | Shamime       | ATTAR       |           | X        |                             |
| M   | Pierre        | BELL-LLOCH  |           | X        |                             |
| M   | Pascal        | BRAND       | X         |          |                             |
| Mme | Bianca        | BRIENZA     |           | X        | M. COIS                     |
| M   | Serge         | CAMIER      | X         |          |                             |
| M   | Noël          | CELATI      | X         |          |                             |
| Mme | Liliane       | CHARBONNIER | X         |          |                             |
| M   | Antonin       | COIS        | X         |          |                             |
| Mme | Carine        | DELAHAIE    | X         |          |                             |
| Mme | Céline        | DI MERCURIO | X         |          |                             |
| M   | François      | DOUCET      | X         |          |                             |
| M   | Pierre        | GARZON      |           | X        | M. COIS                     |
| Mme | Anne-Cécile   | GROENE      |           | X        |                             |
| Mme | Marie         | JAY         | X         |          |                             |
| Mme | Marie- Louise | KANCEL      |           | X        |                             |
| M   | Luc           | LADIRE      |           | X        |                             |
| M   | Michel        | LANNEZ      | X         |          |                             |
| M   | Philippe      | LESPINASSE  |           | X        |                             |
| Mme | Dominique     | MENDES      |           | X        | Mme PAPAIZAN                |
| M   | Hedi          | M'HALLAH    | X         |          |                             |
| Mme | Juliette      | PAPAIZAN    | X         |          |                             |
| M   | Stéphane      | RABUEL      | X         |          |                             |
| Mme | Anne          | RAJCHMAN    |           | X        | M. DOUCET                   |
| M   | Camille       | VIELHESCAZE |           | X        | Mme DI MERCURIO             |

1 Administrateur est actuellement en attente de désignation

|                            |                                      |
|----------------------------|--------------------------------------|
| Représentant locataire CGL | En attente de désignation par la CGL |
|----------------------------|--------------------------------------|

19 administrateurs sont présents ou représentés, le quorum est réuni le Conseil d'Administration peut valablement délibérer.

## COMPTE RENDU DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

15 décembre 2025

### ÉTAIENT PRÉSENTS

Mme Bianca BRIENZA, M. Serge CAMIER, M. Noël CELATI, Mme Liliane CHARBONNIER, Mme Carine DELAHAIE, Mme Céline DI MERCURIO, Mme Marie JAY, M. Luc LADIRE (*jusqu'à 19 heures 16*), M. Michel LANNEZ, Mme Juliette PAPAIZIAN, M. Stéphane RABUEL, Mme Anne RAJCHMAN, M. Camille VIELHESCAZE (*jusqu'à 19 heures 03*).

### ÉTAIENT REPRÉSENTÉS

M. Fatah AGGOUNE a donné pouvoir à Mme Marie JAY ;  
M. Pierre BELL-LLOCH a donné pouvoir à M. Luc LADIRE (*jusqu'à 19 heures 16*) ;  
M. Pascal BRAND a donné pouvoir à Mme Marie JAY ;  
M. Antonin COIS a donné pouvoir à Mme Bianca BRIENZA ;  
M. Pierre GARZON a donné pouvoir à Mme Bianca BRIENZA ;  
M. Luc LADIRE a donné pouvoir à Mme Céline DI MERCURIO (*à partir de 19 heures 16*) ;  
Mme Dominique MENDES a donné pouvoir à Mme Cathy PAPAIZIAN ;  
M. Camille VIELHESCAZE a donné pouvoir à Mme Céline DI MERCURIO (*à partir de 19 heures 03*).

### ÉTAIENT ABSENTS

Mme Céline AKOUHA ;  
M. Shamime ATTAR ;  
M. François DOUCET  
M. Joël CARDOVILLE ;  
Mme Anne-Cécile GROENE ;  
M. Philippe LESPINASSE,  
Mme Marie-Louise KANCEL ;  
M. Hedi M'HALLAH.

### ASSISTAIENT EGALEMENT A LA SEANCE

Mme Marianne PICARD, Directrice Générale  
Mme Nathalie VILLEGIER - VOYVODOV, Directrice Générale Adjointe RI  
Mme Charlotte OUGIER, Directrice Générale Adjointe QICR  
Mme Aurélie DENIMAL, Directrice Générale Adjointe MOAP  
M. Patrick BARDON, Directeur Général Adjoint HT  
Mme Khouloude CHIH, Directrice Juridique

***La séance est ouverte à 18 heures 15.***

**Mme DELAHAIE.-** Je voulais tout d'abord souhaiter la bienvenue à Madame PAPAIZIAN, qui représente le CLLAJ (Comité Local pour le Logement Autonome des Jeunes) et qui vient remplacer – je n'aime pas beaucoup ce mot, parce que chacun fait son chemin – Edith PESCHEUX, qui est appelée à d'autres fonctions nationales et qui vous a passé la main dernièrement. Je vous souhaite la bienvenue.

**Mme PAPAIZIAN.-** Merci. Un nouveau Bureau a été organisé le 19 novembre et j'ai été élue Présidente durant cette réunion.

**Mme DELAHAIE.-** Nous procéderons formellement à votre installation au cours de ce conseil d'administration. Je vous souhaite la bienvenue.

Charlotte OUGIER va maintenant présenter le point sur l'ouverture du service Relation locataire, que nous attendons depuis longtemps et qui est effectif depuis le 4 novembre de cette année.

### Point d'actualité

#### [Retour sur l'ouverture du service Relation locataire](#)

**Mme OUGIER.-** Bonsoir à tous. Nous avons présenté une première fois en Conseil d'administration ce nouveau service Relation locataire, qui a ouvert mardi 4 novembre 2025. Le présent Conseil d'administration est l'occasion de faire un premier « bilan », sachant que les chiffres qui vous seront présentés doivent tout de même être pris avec prudence. En tout cas, cela permet de donner une première tendance et de vous faire état d'un premier bilan de l'activité du premier mois du service Relation locataire.

Pour ceux qui ont assisté à la première présentation, il s'agira d'un rappel, mais il nous semblait néanmoins important de le redire. Il s'agit d'une plateforme d'accueil téléphonique centralisée située à Vitry-sur-Seine pour l'accueil téléphonique de l'ensemble du patrimoine de Valdey. Elle est ouverte depuis le 4 novembre 2025 *via* un numéro unique. Très concrètement, cela signifie que l'accueil téléphonique se fait *via* cette plateforme et que les numéros d'appel d'accueil d'agence que vous connaissiez anciennement y sont transférés. En revanche, le contact d'hyper proximité, c'est-à-dire « J'ai le numéro de téléphone de mon gardien et j'ai l'habitude de l'appeler », reste évidemment tout à fait possible. Le premier niveau de contact avec son gardien ou son agent d'accueil à Vitry est donc maintenu.

Les conseillers locataires du service Relation locataire accueillent les appelants, qualifient la demande, apportent un premier niveau de réponse et enregistrent la réclamation dans notre outil de traçabilité, donc de suivi de la réclamation locataire. Le cas échéant, lorsque c'est nécessaire, ils affectent cette demande au service concerné.

Une évolution importante pour l'organisme, c'est que depuis le 4 novembre 2025, nous traçons la totalité des demandes émises par nos locataires, y compris les demandes administratives, qui n'étaient auparavant pas « tracées » de manière systématisée auparavant. C'est un grand changement pour nous. Le SRL (Service Relation Locataire) nous permet également une systématisation de la vérification des coordonnées téléphoniques. Nous avons donc une base de données sur le téléphone, sur le mail, et nous pouvons contacter plus facilement le locataire ou lui envoyer des mails de confirmation de prise en charge de sa demande, ce qui est désormais fait de manière systématique.

Évidemment, le SRL est un standard d'organisme, donc il prend tous les types d'appels, y compris des personnes qui ne sont pas locataires, qui sont par exemple demandeurs de logement, mais également des entreprises, des prospects, des candidats à des offres d'emploi ou des institutionnels.

Je vais maintenant vous faire part des premiers chiffres de l'activité de ce nouveau service. Le premier jour, nous avons eu un flux très important d'appels en arrivée, nous avons frisé les 1 000 appels. En réalité, en regardant davantage dans le détail et en prenant en compte ce chiffre qui va nous servir à suivre l'activité dans la durée, à savoir le nombre d'appels arrivés en file d'attente, nous étions à 684 le premier jour, ce qui est considérable pour un premier jour d'activité. Cela décroît progressivement, pour une moyenne par jour de l'ordre de 367 appels, qui reste néanmoins un volume important.

Nous commençons à noter des tendances, même si nous devons être prudents et continuer à suivre cette tendance, avec des pics d'appels et une affluence plus importante le lundi, le mercredi et le jeudi.

Je vous parlais des appels émis, donc arrivés en file d'attente pour être pris en charge, mais je vais maintenant vous parler des appels traités, ceux qui sont effectivement pris en charge par les conseillers locataires. Depuis l'ouverture du SRL, les conseillers locataires ont pris en charge 3 615 appels avec une moyenne d'un peu plus de 200 appels par jour. Ce chiffre des appels traités est fortement lié à l'indicateur du dessous, à savoir la QS (Qualité de Service), qui est vraiment l'indicateur phare de ce type d'outil. Il correspond en réalité à un taux de décroché, c'est-à-dire le nombre d'appels qui ont pu être traités sur le nombre d'appels arrivés. Cette

qualité de service, ce taux de décroché, a rapidement crû, il s'est rapidement amélioré. Sur les premiers jours, nous avions une QS à 30 %, mais nous atteignons progressivement des chiffres, qui correspondent à nos confrères bailleurs. Ces derniers jours, nous sommes à une QS autour de 80 %.

En ce qui concerne la durée moyenne de communication, à savoir le temps que nous restons au téléphone avec un locataire, nous vous l'avons indiquée parce qu'elle est assez liée avec les indicateurs précédents, notamment la qualité de service. Nécessairement, si on reste très longtemps au téléphone, on peut potentiellement créer de l'embouteillage, ce qui peut avoir un impact sur la qualité de service. Pour autant, comme indiqué dans la présentation, nous privilégions véritablement la qualité à la quantité, c'est-à-dire que nous n'avons pas donné d'objectif chiffré en matière de durée moyenne de communication, puisque l'idée est vraiment de pouvoir prendre le temps de qualifier correctement l'appel, d'accueillir correctement et de façon tout à fait satisfaisante le locataire, de prendre en charge ses demandes. Pendant tout le mois de novembre, nous avons pu voir que ces dernières étaient nombreuses, c'est-à-dire que nous avons souvent plusieurs affaires pour un même appel : le locataire appelle et formule plusieurs demandes, ce qui signifie plusieurs ouvertures d'affaires réalisées par les conseillers locataires, ce qui prend un peu de temps. Nous avons également le renseignement des coordonnées, comme je vous le disais tout à l'heure, qui prend un peu de temps aussi, un peu plus d'une minute. Nous arrivons ainsi à une durée moyenne de communication, qui se réduit, évidemment, mais qui reste tout de même autour de 6,30 minutes.

En revanche, la durée d'attente pour avoir un conseiller s'est très fortement améliorée. Au début, nous avions des durées moyennes d'attente autour de 6 minutes pour avoir un conseiller en ligne, mais nous dépassons désormais rarement une minute. Nous avons donc acquis un rythme qui nous permet d'avoir un bon niveau de prise en charge et dans des délais très resserrés, tout à fait acceptables, réduisant de façon minimale le nombre d'appels « perdus », ceux qui sont abandonnés parce que l'interlocuteur raccroche avant d'avoir un conseiller en ligne.

Les grands objectifs du SRL sont évidemment de constituer un accueil téléphonique de qualité, donc d'améliorer la joignabilité, mais également de fluidifier la relation locataire et le parcours de la demande locataire au sein de l'organisme, donc d'être vraiment un acteur important en matière de réclamation locataire. Je dis « un acteur » parce que les agences en proximité sont bien sûr l'acteur majeur du suivi et de l'enregistrement de la réclamation locataire, mais nous avons très rapidement constaté que le SRL a pris une place importante dans cet enregistrement, puisqu'il a enregistré 56 % des affaires de l'organisme au mois de novembre 2025.

En termes de typologie des demandes, des habitudes sont prises, qu'il faudra suivre dans le temps, mais nous voyons que nos locataires prennent des pratiques un peu différentes en termes de proximité, notamment l'interlocuteur gardien ou l'interlocuteur agence qui est très identifié sur la réclamation technique, avec un taux d'intégration d'une réclamation administrative assez faible. À l'inverse, le SRL a majoritairement des affaires de type administratif, mais avec encore un volume important de réclamations techniques, puisque dans le volume total, nous sommes sur 63 % de réclamations de type administratif. Quand je parle de réclamations administratives, il s'agit de gestion locative, vie du bail, mais également des notions de demande de mutation, de précontentieux, contentieux, qui sont aussi des demandes très fréquentes.

En matière de satisfaction, vous savez que nous avons depuis quelques années maintenant un outil appelé le baromètre de la satisfaction, qui est un peu notre thermomètre de la satisfaction des locataires sur le suivi de leur réclamation. Nous avons interrogé ce baromètre pour avoir de premiers éléments de tendance en lien avec le service Relation locataire. Nous avons déjà mesuré une hausse assez notable de la satisfaction, d'abord en satisfaction générale. Toute chose égale par ailleurs, sur la période juste avant l'ouverture du SRL et la fin du premier mois du SRL, nous avons gagné quatre points en satisfaction générale. Là encore, il faut continuer à mesurer pour savoir si ce « petit bond » se confirme.

Plus généralement, et c'est vraiment important de le noter, le SRL n'est pas un outil décorrélé de l'ensemble des actions réalisées dans l'organisme et qui sont interconnectées en partenariat pour améliorer progressivement le service au locataire, et notamment le suivi de sa réclamation. Ce sont des actions qui ont été engagées bien avant l'ouverture même du SRL et qui sont en lien – ou non, d'ailleurs – avec lui. Pour cela, nous vous avons mis la comparaison entre novembre 2024 et novembre 2025 pour avoir une vision plus à

long terme sur une année, pouvoir mesurer cette évolution. Nous remarquons tout de même que nous avons gagné 15 points en un an, ce qui est une véritable avancée, et qui va se poursuivre.

Il s'agissait ici du retour sur la satisfaction, lorsque nous interrogeons les locataires sur leur niveau de satisfaction dans le cadre du suivi de leur demande, mais nous les interrogeons également sur la joignabilité : nous leur demandons s'ils ont pu joindre l'organisme facilement pour faire leur demande. Là encore, nous constatons que nous avons gagné beaucoup de points en un an, puisque nous avons gagné 15 points sur la satisfaction générale.

Au-delà du baromètre de satisfaction, donc de la capacité à joindre l'organisme, nous avons également des chiffres encourageants sur la satisfaction des locataires dans le suivi en tant que tel du traitement de la demande. Nous avons là aussi souhaité mesurer sur un an : entre novembre 2024 et novembre 2025, nous sommes passés de 45 à 57 %. Nous sommes donc vraiment sur une évolution importante, que ce soit en termes de délai comme de contenu, c'est-à-dire le traitement de la demande, à savoir si le locataire considère que sa demande a été bien traitée, les notions de réactivité, de compréhension du besoin. Le baromètre montre ici encore de fortes évolutions.

C'est évidemment un résultat qui doit continuer à être analysé et surveillé, il montre néanmoins un certain nombre d'actions qui ont été mises en place en amont de l'ouverture du SRL et qui se renforcent, qui accompagnent son développement, notamment la création de référentiels de réponse au locataire, puisque nous avons un vrai enjeu d'harmonisation de la réponse et de la capacité de nos personnels d'accueil d'être suffisamment outillés pour apporter les réponses aux questions et demandes posées par les locataires. Nous avons travaillé des référentiels de réponse en lien avec l'ensemble des directions. Il s'agit aussi de la poursuite du suivi des affaires en agence et des points réguliers qui se construisent entre le service Relation locataire, les agences et les différentes directions métiers positionnées en traitement de niveau 2 sur les affaires, par exemple en matière de gestion locative et de précontentieux, puisque c'est un nombre d'affaires substantiel.

Nous avons encore le suivi des fiches insatisfaction. Dans le baromètre de satisfaction, il est possible de retirer l'anonymat et d'indiquer que l'on souhaite être recontacté parce qu'on est insatisfait, donc échanger avec un collaborateur de l'organisme. Nous avons donc le suivi de ces fiches, qui, dans un certain nombre de cas, permet potentiellement de rouvrir une réclamation, de faire une prise de contact, cela afin de comprendre ce qu'il s'est passé.

Le service Relation locataire est également identifié et positionné sur le suivi de la réclamation. Les conseillers locataires ont ainsi la charge de suivre les demandes qu'ils ont enregistrées et de relancer leurs collègues si aucune action n'a été effectuée sur l'affaire au-delà de 10 jours, ce qui permet aussi d'avoir régulièrement des retours des collègues. Il s'agit par exemple de dire que l'entreprise a été sollicitée, mais que tel ou tel sujet se pose. Cela permet d'être proactif, de ne pas attendre que le locataire nous relance pour aller chercher des informations, mais vraiment d'anticiper ces dernières pour être mieux en maîtrise et pouvoir répondre. Évidemment, nous avons aussi le suivi de l'ensemble de ces chiffres et du pilotage statistique par la Direction de la Qualité.

Nous avons encore du travail, mais c'est tout de même une marche assez importante qui a été franchie au niveau de Valdevy sur le parcours locataire. Elle doit se poursuivre – elle va se poursuivre – en coordination avec l'ensemble des directions, puisque l'enjeu est vraiment de créer de la fluidité, une meilleure transversalité à travers cette traçabilité. Il s'agit donc de continuer le suivi en coordination SRL et services directions, mais également avec l'accueil physique, l'enjeu étant d'améliorer l'accueil téléphonique, mais aussi l'accueil physique, donc d'être vraiment en coordination avec les chargés d'accueil d'agence, par exemple, d'avoir le même niveau d'information, de pouvoir partager l'information. De ce point de vue, l'idée est aussi d'accompagner ces personnels sur de la professionnalisation, de la montée en compétence, et de travailler, sur toute l'année 2026, un parcours de formation de ces personnels, tant en matière d'accueil du locataire et de suivi de sa demande que sur des questions aussi importantes que la gestion des conflits ou l'identification de problématiques spécifiques qui nécessiteraient une orientation ou un signalement.

Avez-vous des questions ou des remarques sur cette présentation ? Nous vous la transmettrons, si vous le souhaitez. Je vous ai remis en fin de présentation un petit rappel du circuit, de ce qu'il se passe pour une affaire, quel que soit son type, et la façon dont elle est prise en charge aux différents niveaux de l'organisme.

**Mme BRIENZA.-** Merci beaucoup pour la présentation.

J'ai une petite question. Dans ce genre de cas, cela embouteille un peu les personnes qui doivent réellement traiter les situations et les réclamations, donc est-ce que cela se passe bien ? De nouvelles affaires sont-elles arrivées de manière massive, ce qui aurait pu poser problème pour les équipes qui traitent les demandes et pas directement celles du SRL ?

Quoi qu'il en soit, je trouve cela super, notamment tous les indicateurs. Bravo pour ce travail.

**Mme OUGIER.-** Je regarde mon collègue Patrick, parce que c'est vraiment quelque chose que nous travaillons « main dans la main ». Ce qui est certain, c'est que l'intégration des réclamations administratives a forcément un impact : dès lors que nous les traçons et qu'elles arrivent dans un logiciel, cela a forcément un impact. Pour autant, un certain nombre de réclamations sont renseignées par les conseillers locataires et sont déjà clôturées. Cela permet aussi – ce n'est pas un très joli terme, mais je n'en ai pas d'autre qui me vient – « d'écrémer » un peu sur des questions plus faciles, de donner un premier niveau de réponse. Cela permet justement de créer moins d'embouteillages pour des personnels qui doivent pouvoir se concentrer sur le traitement en tant que tel et pas forcément sur des enjeux administratifs ou sur de l'intégration.

Pour autant, cela peut être un risque, que nous allons suivre avec attention, mais pour l'instant, nous ne l'avons pas constaté de manière notable. Il faut aussi indiquer que les chargés d'accueil d'agence ne font plus d'accueil téléphonique, donc ils ont aussi davantage de temps pour accompagner les agences sur le suivi de la réclamation.

S'agissant des gardiens, je pense que nous avons besoin de pousser l'étude plus longtemps et peut-être un peu plus dans le détail pour pouvoir répondre à votre question, mais cela signifie effectivement qu'ils ont des réclamations techniques. Cela étant, ils les avaient avant parce qu'ils les ouvraient et les traitaient. Ils les ouvrent toujours, puisqu'ils sont toujours un point d'entrée important et extrêmement apprécié des locataires – nous le voyons sur nos différentes enquêtes de satisfaction –, mais il peut également y avoir d'autres pratiques et une part de ces locataires qui se déportent sur de l'accueil téléphonique, par exemple parce que c'est plus commode, parce que cela correspond mieux à leur rythme. Aussi, le gardien avait auparavant une réclamation qu'il devait ouvrir et qualifier ; réclamation qui sera désormais ouverte et préqualifiée par le SRL le cas échéant. Tout l'enjeu du SRL est de pouvoir préqualifier le plus finement possible pour faciliter le travail des collègues ensuite.

Avez-vous d'autres questions ?

**Mme PICARD.-** Je voulais compléter ce qu'a dit Charlotte OUGIER en réponse à votre question. Nous avons intégré le SRL dans nos pratiques de suivi de la réclamation. Nous avons intégré dans nos fonctionnements des points réguliers avec les différents services où nous pouvons faire le point entre le SRL et les différents services à savoir Gestion locative, mais aussi Attribution ou service Contentieux, qui vont commencer à se mettre en place. Ce sont de nouvelles habitudes à intégrer pour que les informations reviennent du SRL vers les services concernés au siège et en agence. De la même manière, lorsque nous avons une information d'une coupure de chauffage ou d'une prestation de ce type, il s'agit de bien retransmettre l'information au SRL pour que ce soit communiqué.

**Mme DELAHAIE.-** Je vous remercie.

*(Il est procédé à l'appel)*

Je constate avec regret qu'il n'y a pas de représentants des locataires ce soir en séance.

**Mme PICARD.-** Madame KANCEL s'est excusée, pour raison de santé. Nous lui souhaitons un bon rétablissement.

### Approbation du procès-verbal de la séance du 13 octobre 2025

**Mme DELAHAIE.-** Le *quorum* étant atteint, je vais tout d'abord vous proposer l'approbation du procès-verbal de la séance du 13 octobre 2025. Y a-t-il des remarques sur ce compte rendu ?

**M. CELATI.**- C'est une remarque, ce n'est pas pour faire un changement, dans la mesure où ce qui est marqué est ce qui a été dit. Sur l'augmentation des loyers, il avait été dit que les locataires qui étaient en indicateurs F et G n'avaient pas d'augmentation, il avait été dit que c'était la deuxième année que cela avait lieu. Or, il n'y a qu'un an. C'est au CA du 4 novembre 2024, pour la première fois, que nous avons appliqué cette règle.

**Mme DELAHAIE.**- Vous me laissez silencieuse. Si vous le dites, c'est que...

**M. CELATI.**- C'est en page 28.

**Mme DELAHAIE.**- Nous allons vérifier, mais je vous fais confiance, si vous avez relu les anciens procès-verbaux

**M. CELATI.**- Dans la conversation, il a été dit que cela avait été fait il y a deux ans, mais c'est la deuxième année.

**Mme DELAHAIE.**- D'accord. Nous allons peut-être changer la formulation en remplaçant « c'est la deuxième année » par « pour la deuxième année ». Lâchement, je dirais que c'est un problème de Directrice générale. Approuvons-le ainsi, puis nous changerons la formulation. Monsieur CELATI vous dira en fin de séance où cela se trouve.

**M. CELATI.**- Après coup, je ne me souvenais plus de la date, mais je le sais parce que c'est nous qui l'avons proposé.

**Mme DELAHAIE.**- Ce n'est donc pas que vous avez relu les anciens, parce que vous m'aviez vraiment épatée, Monsieur CELATI !

(Rires)

Je vous propose donc de l'adopter avec le changement de formulation.

➤ **Après vérification, il s'agit bien de la 3<sup>ème</sup> année.**

*Le procès-verbal de la séance du 13 octobre 2025 est approuvé à l'unanimité.*

### Délibération n° 1 : Renouvellement partiel du Conseil d'administration

**Mme DELAHAIE.**- Nous avons déjà explicité ce point, mais nous sommes contentes d'accueillir Madame PAPAZIAN.

**Mme PAPAZIAN.**- J'ai été élue le 19 novembre. Nous avons également un nouveau Bureau, qui est composé...

**Mme DELAHAIE.**- Au CLLAJ.

**Mme PAPAZIAN.**- Oui, pardon. Je suis dorénavant la Présidente du CLLAJ, effectivement. Nous avons donc un nouveau Bureau avec Malika BOLIOUZ, qui est notre trésorière, et Edith PESCHEUX, qui est restée secrétaire du Bureau. Je vous remercie.

**Mme DELAHAIE.**- Cette fois, nous allons officiellement prendre acte de votre installation au Conseil d'Administration.

*Le Conseil d'Administration prend acte de la délibération n° 1.*

**M. CELATI.**- J'en profite, puisque nous parlons du CA. Ce n'est pas pour en discuter aujourd'hui, mais j'ai une interrogation. Lors du renouvellement du CA de l'année prochaine, nous appliquerons la loi ELAN (Évolution du Logement, de l'Aménagement et du Numérique), qui verra l'intégration des représentants du personnel. Ils seront quatre, dans la mesure où il y a un collège cadres. Je voulais savoir comment allaient se passer les répartitions liées au nouveau format du CA, qui sera fonction du nombre de membres. À quel niveau cela se discute et se décide ?

**Mme PICARD.**- Nous vous ferons passer une note en amont du renouvellement du Conseil d'administration, mais vous avez raison, des changements vont être opérés sur l'installation du nouveau Conseil d'administration, notamment sur le nombre total de membres, qui déterminera ensuite le nombre de

représentants dans chacun des collèges. Il y a effectivement des changements sur les représentants du personnel. La composition du Conseil d'Administration est plus libre. Nous avons un séminaire en début d'année avec la Fédération.

**M. CELATI.**- Vous parlez d'une réunion en début d'année, c'est cela ?

**Mme PICARD.**- Oui, le 13 janvier 2026.

## Délibération n° 2 : Non-vente du patrimoine

**Mme DELAHAIE.**- C'est une délibération que nous prenons chaque année. Comme vous le savez, nous sommes dans l'obligation de délibérer sur les orientations de politique de vente de notre patrimoine et de fixer des objectifs. Il s'agit évidemment d'une délibération réglementaire qui correspond à toute la politique du logement public, notamment depuis les années Macron, depuis la loi ELAN, qui prévoit qu'une partie de nos recettes financières soit ponctionnée dans la vente d'une partie de notre patrimoine. Or, dans notre gouvernance, le premier point de gouvernance, notre premier point de valeur commune avec les villes sur lesquels Valdevy a du patrimoine était justement de ne jamais vendre ce dernier. Nous vous proposons donc de voter, comme chaque année, un article unique dans cette délibération qui n'autorise pas la vente du patrimoine de logements sociaux, évidemment à l'exception – nous l'avons vu dans le PSP (Plan Stratégique du Patrimoine) – de quelques logements diffus, qui sont généralement des logements qui ne sont pas en très bonne qualité. Nous allons certainement les céder, puisque c'est dans le plan stratégique du patrimoine, mais cela n'a absolument rien à voir avec la vente massive de patrimoine prévue par la loi et qui est contraire aux valeurs de gouvernance de notre office public.

Y a-t-il des interrogations ou des interventions ? (*Non*) Je vous propose donc de voter cette année encore cette délibération de non-vente de patrimoine.

### *La délibération n° 2 est adoptée à l'unanimité.*

Nous allons passer directement à la délibération n° 10, parce que nous accueillons notre collègue Directrice des Marchés publics, Khouloude CHIH, donc cela nous permettra de la libérer.

## Délibération n° 10 : Bilan CAO 2024

**Mme CHIH.**- Je vous présente ce soir le bilan des marchés qui ont été conclus en 2024. Je vais d'abord vous présenter rapidement les procédures de passation applicables au sein de l'office, notamment concernant les MAPA (Marchés À Procédure Adaptée), qui sont des procédures simplifiées en matière de délais, de publicités et de modalités d'attribution.

Nous avons quatre seuils internes pour ces MAPA :

- Les achats inférieurs à 5 000 euros, qui ne nécessitent aucune mesure particulière ;
- Au-delà et jusqu'à 40 000 euros, nous appliquons la règle dite des trois devis ;
- Jusqu'à 100 000 euros, nous sollicitons au moins cinq entreprises et nous mettons en place une publicité en ligne ;
- Entre 100 000 et 221 000 euros pour les fournitures et services et entre 100 000 et plus de 5 millions d'euros pour les travaux.

Pour la dernière catégorie d'achats, nous imposons une publicité en ligne pour recueillir le plus d'offres possibles, nous recommandons un délai de publicité d'au moins 20 jours, puis nous attribuons, soit après l'avis d'une commission interne composée d'au moins un membre de la Direction générale, du service Acheteurs et de la Direction juridique et marchés, soit après une commission Travaux pour les travaux supérieurs à 5 000 euros, cette commission étant de la même composition que la CAO, à savoir trois membres du Conseil d'administration et un représentant de la Direction générale.

Pour la procédure formalisée, ce sont les règles du Code de la Commande publique qui s'appliquent. Pour les achats au-delà des seuils que vous voyez affichés, nous allons faire une publicité en ligne, qui est beaucoup plus large, puisqu'elle passe par le *Journal officiel de l'Union européenne*, qui doit durer au moins 30 jours. Nous avons une attribution après avis de la commission d'Appel d'offres.

Voilà dans quel cadre nous avons attribué nos marchés en 2024. Quels sont ces marchés ? Nous avons eu 62 marchés passés en 2024, un peu moins qu'en 2023. Sur 118,6 millions d'euros, soit plus de la moitié, ces marchés étaient essentiellement des marchés de service.

Plus précisément, en 2024, une majorité de ces marchés étaient des services passés sous forme d'accord-cadre, avec, soit partiellement, soit entièrement, des bons de commande. Ce sont des contrats pour lesquels nous ne déterminons pas de quantité précise, mais nous fixons un montant maximum. Ce dernier n'est pas celui de l'estimation, mais celui qui va être majoré de 30 à 50 % selon le marché pour prendre en compte d'éventuels aléas.

Tout cela pour vous signaler que dans les 118,6 millions d'euros, une partie de l'enveloppe n'est pas une attribution certaine des marchés, mais est une attribution éventuelle selon les bons de commande susceptibles d'être passés au cours de la durée du marché.

Nous retrouvons ensuite 32 % de travaux, et, de manière beaucoup moins importante, de la maîtrise d'œuvre à hauteur de 8 % et des prestations intellectuelles à hauteur de 6 %. Nous avons 2 % de prestations informatiques et nous n'avons pas de marché de fournitures. Il est toutefois à noter que plusieurs achats matériels se font au travers des marchés d'entretien, parce que nous considérons que ces achats sont accessoires à la prestation principale d'entretien.

S'agissant de la tenue des commissions d'Appels d'offres et Travaux, les membres ont eu à se prononcer sur 22 procédures de passation de marchés au titre de la CAO et deux au titre de la commission Travaux, ainsi que sur 21 avenants qui découlaient de marchés initialement soumis à l'avis de la CAO.

Sur l'ensemble des procédures supérieures à 40 000 euros, seuil à partir duquel il y a un certain nombre de mesures de publicité à mettre en place, en plus des 24 commissions de tout à l'heure, nous avons aussi eu cinq commissions internes et un marché qui a été attribué sans commission.

*Grosso modo*, sur le plan financier, 99 % des dépenses sont passés après l'avis des membres de la commission, que ce soit CAO ou commission Travaux ; le reste se fait sans.

Vous avez ensuite un tableau qui mentionne les marchés passés en commission d'Appel d'offres. Nous avons principalement des marchés d'entretien : les aires de jeux, le SSI (Système de Sécurité Incendie), les ascenseurs, les portes de parking. Il y a eu quelques marchés de travaux : la réhabilitation de Lebon-Lamartine, à plus de 18 millions d'euros, passée en 2024, ainsi que la remise en état des logements. Comme je vous le disais précédemment, beaucoup de marchés à bons de commande ont été passés, pour lesquels les sommes sont des sommes d'engagement, mais pas de dépenses certaines.

Dans cette liste, nous retrouvons le seul marché informatique qui concernait la maintenance de l'ERP PIH. Il y a également des marchés de maîtrise d'œuvre pour Villejuif (Benoît Malon et Grimau) et pour Vitry (Capra). Nous avons encore eu le marché de démolition de Lebon-Lamartine et quelques marchés d'entretien de nettoyage des chauffe-bains.

Concernant l'avis de la commission Travaux, sans surprise, nous retrouvons des marchés de travaux, notamment la réhabilitation de la Chamoiserie à Gentilly et des travaux d'accès difficile, aussi appelés cordistes.

Enfin, dernier focus sur l'activité de la commission interne, qui s'est prononcée sur quatre marchés : le baromètre de satisfaction, les travaux de réfection d'étanchéité à Gentilly, la couverture à Arcueil, ainsi que la création du site internet de Valdevy.

Je ne l'ai pas affiché sur la présentation, mais le seul marché passé sans commission, parce qu'en dessous du seuil de 100 000 euros, était un marché d'assistance à maîtrise d'ouvrage pour la valorisation des certificats d'économie d'énergie, les CEE.

Je vous propose maintenant quelques informations sur les clauses d'insertion, avec tout d'abord un aperçu des heures réalisées : 6 355 heures en 2024 contre plus de 28 000 en 2023. Pour 2024, cela représentait environ 3,5 équivalents temps plein contre 17 en 2023. Forcément, la première question porte sur l'écart entre 2023 et 2024. Premièrement, moins de marchés sont concernés par les clauses d'insertion (neuf en 2024, 12 en 2023), mais c'est surtout parce que nous avons eu moins de marchés de travaux, qui sont les marchés les plus générateurs d'heures d'insertion. À titre d'exemple, j'ai voulu évoquer le marché de travaux de la ZAC du Grand Campus de l'ANRU (Agence Nationale pour la Rénovation Urbaine), qui, à lui seul, devait générer 28 000 heures d'insertion : 19 000 ont été exécutées en 2023 et seulement 2 700 en 2024.

Une autre explication, ce sont les heures d'insertion comptabilisées par contrat et non pas par année, donc les prestataires vont faire varier les heures d'insertion qu'ils doivent générer dans le cadre de leur contrat davantage vers la fin du marché, lorsqu'il y aura une implication du facilitateur, qui est celui qui s'occupe, au sein du GOSB (Grand-Orly Seine Bièvre), de la mise en œuvre de ces clauses d'insertion dans nos marchés.

En ce qui concerne les bénéficiaires de ces heures d'insertion, il y a eu 34 bénéficiaires en 2024, que des hommes, généralement jeunes, 75 % de moins de 40 ans. Plus de la majorité était sans diplôme, un tiers avait un CAP ou un BEP et 12 % avaient le bac ou plus. C'est une population issue de situations différentes : demandeurs d'emploi longue durée, bénéficiaires de RSA, du dispositif IAE (Insertion par l'Activité Économique), donc d'accompagnement renforcé, ou encore de la protection internationale. Seulement deux ont pu bénéficier d'un CDI, il y a eu un contrat de professionnalisation, mais pour le reste, ils sont malheureusement restés dans des situations précaires.

Dix-neuf parcours d'insertion se sont achevés en 2024, avec des résultats partagés entre deux situations : soit des nouveaux contrats d'insertion pour huit d'entre eux, soit, malheureusement, pas de contrat proposé à l'issue de ces projets.

Je voulais signaler que je ne parle ici que des insertions focus marchés publics, donc qui s'inscrivent en dehors des actions d'insertion qui peuvent être organisées par l'office, notamment par la DGA Politique et Développement Social. Nous avons un service Animation sociale qui a mis en place en 2024 une dizaine de chantiers d'insertion, principalement dans le cadre de la réhabilitation des halls d'immeuble, qui a généré en 2024 850 heures et a fait participer 32 personnes. Nous avons également le service Tranquillité et Sécurité, qui avait mis en place en 2023 un partenariat avec le service pénitentiaire d'insertion et de probation du Val-de-Marne pour recevoir des travailleurs d'intérêt général. En 2024, il a accueilli six travailleurs dans le cadre de deux projets de rénovation de parking.

Avez-vous des questions ?

**Mme DELAHAIE.**- Je n'avais pas pris la dimension du peu de contrats pérennes qui suivent. Comme quoi, les statistiques sont importantes, parce que je ne m'étais jamais penchée sur cette question. En le voyant ici, c'est bien pour les 42 % qui trouvent un contrat d'insertion, mais il n'y a pas énormément de CDI ou de perspectives. Ce qui serait bien – mais nous ne pouvons pas avoir cette statistique –, c'est de l'avoir à deux ou trois ans pour voir s'il y a un retour.

**Mme CHIH.**- Si, nous avons ce type de statistique. Je ne l'ai malheureusement pas sous les yeux, donc je ne pourrais pas vous répondre, mais des projections sont faites par le GOSB qui peuvent aller jusqu'à cinq ou six ans.

**M. CELATI.**- Par rapport à l'insertion, est-ce que ce sont les entreprises qui s'occupent de recruter les personnels ? Par exemple, est-ce lié aux territoires ou aux missions locales qui pourraient envoyer des gens ?

**Mme CHIH.**- Les deux. Les entreprises ont effectivement l'obligation de mettre en œuvre ces heures d'insertion, mais elles passent par plusieurs organismes dédiés ou qui travaillent avec les personnes éloignées de l'emploi, notamment sur le plan local, pour favoriser la mise en œuvre de ces heures d'insertion.

**Mme DELAHAIE.**- Je vous propose de prendre acte de ce bilan des marchés 2024, en vous remerciant pour ce bilan et en vous remerciant en général pour les commissions d'Appel d'offres de cet organisme, qui sont toujours très bien organisées. Je parle sous le contrôle de Bianca, qui est également très assidue aux CAO.

**Mme BRIENZA.**- Je vous remercie pour le sérieux du travail. Je suis toujours très tranquille pour voter en CAO. Merci beaucoup pour ce que vous faites.

## Le Conseil d'Administration prend acte de la délibération n° 3.

### Délibération n° 3 : Budget 2026

**Mme DELAHAIE.**- Je vais laisser la parole à Nathalie VILLEGIER, en vous disant que le budget qui a été monté est le reflet du débat d'orientations budgétaires que nous avons eu lors du précédent Conseil d'administration, donc nous n'allons pas refaire le débat.

**Mme VILLEGIER.**- Cette année, vous avez eu la note de présentation du budget en deux temps, j'en suis désolée, parce qu'en août 2025, nous avons eu une réforme comptable qui vise à faire évoluer le plan comptable et à passer un certain nombre de produits dits exceptionnels plutôt en exploitation courante. Par exemple, les sinistres et les dépenses sur sinistre sont passés des charges dites exceptionnelles aux charges plutôt courantes, tout simplement parce que tous les bailleurs ont des sinistres. Je pense que cela traduit des évolutions. Également, les cessions d'actifs ne sont plus sur des comptes de charges ou de produits exceptionnels, là aussi vraisemblablement pour traduire le fait que de plus en plus de bailleurs ont recours à ce type de cession dans le cadre de leur équilibre.

La deuxième grande partie de cette réforme – c'est ce qui explique que vous avez eu le budget en deux fois – a également pour objectif de nous faire changer de forme budgétaire. Nous avons hérité nos états budgétaires de la comptabilité publique, ils ne sont pas forcément complètement adaptés à l'activité de bailleur social, et notamment, ils ne mettaient pas en exergue les notions d'autofinancement net HLM, qui sont ce que nous regardons pour vérifier notre santé financière, mais aussi ce que nous appelons le potentiel financier, à savoir, très schématiquement, les fonds propres dont nous disposons pour lancer nos opérations d'investissement. Ces documents avaient une forme différente qui ne mettait pas en exergue ces indicateurs. C'est pour cette raison que dans la première version de vendredi, vous avez eu notre ancienne version. Comme nous attendions que des arrêtés sortent pour compléter ces maquettes, mais que rien n'est sorti, nous avons opté pour une forme sans doute un peu condensée, mais qui est la seule disponible pour aujourd'hui.

Cela ne change pas le fond de ce budget. Comme nous vous l'avons indiqué en juillet 2025 – mais comme vous avez également eu l'occasion d'en débattre lors du débat d'orientations budgétaires –, nous sommes toujours dans un contexte international et national précaire et incertain. Je ne vous relirai pas toute la note, mais le taux d'autofinancement net HLM est à un niveau historiquement bas pour les bailleurs sociaux en 2023, puisqu'il est à +1,5 %. Les ratios d'alerte de la profession sont soit à zéro ou inférieurs à zéro, soit à 3 % en moyenne, donc vous pouvez voir que nous ne sommes plus tout à fait dans les mêmes contextes. Comme nous l'avons dit en juillet 2025, cela signifie également que nous aurons beaucoup de mal à équilibrer notre exploitation dans les prochaines années. Nous dégageons des fonds propres par des recettes de cessions d'actifs – non pas des patrimoines de logements sociaux, mais des actifs de type terrain – qui sont essentielles pour nous permettre d'avoir des fonds propres. Bien évidemment, nous subissons toujours une RLS (Réduction du Loyer de Solidarité), dont vous avez vu dans la note qu'elle est estimée à 4,5 % de nos loyers, donc nous perdons 4,5 % de loyers du fait de la réduction de loyer de solidarité.

Ce budget est la déclinaison des orientations budgétaires sur lesquelles vous aviez pu échanger lors de notre dernier Conseil d'administration. Certaines choses s'imposent à nous, notamment une bonne chose, à savoir que le taux du livret A est en baisse. Comme notre endettement monte, nous avons certes moins de frais financiers, mais nous continuons bien sûr à nous endetter dans le cadre de nos opérations. Cependant, nous restons en dessous du taux de notre zone de tension, puisque nous avons un taux d'endettement de l'ordre de 26 % contre un taux d'endettement de la zone de tension – donc de la zone Île-de-France – d'environ 33 %.

Nous avons quelques cadres contraints sur lesquels nous ne savons pas exactement comment va se déboucher l'année 2026. D'abord, il y a un changement de forme. Cela complique aussi la lisibilité du budget d'une année sur l'autre, mais nous vous l'avons remis et nous avons retraduit le budget 2025 selon le nouveau plan comptable, d'une part parce que sur la réduction de loyer de solidarité, vous aviez auparavant ce qui était quittancé tous les mois qui venait en moins du loyer dans le budget, mais aussi parce que chaque année, dans le mécanisme de la cotisation CGLLS (Caisse de Garantie du Logement Locatif Social), il y a un

mécanisme de mutualisation qui fait que comme nous avons beaucoup d'allocataires APL, on nous rembourse une partie de la RLS, c'est-à-dire qu'elle est lissée entre les bailleurs pour que le dispositif soit équitable. En effet, un bailleur qui a très peu d'allocataires APL aura très peu de RLS ; un bailleur qui en aura davantage en aura davantage. C'est donc par le biais de la cotisation CGLLS que se fait ce mécanisme de lissage.

Dorénavant, nous trouverons directement la RLS quittancée diminuée de ce lissage en moins des loyers, ce qui veut dire que sur la partie cotisations, vous aurez uniquement ce que versent les organismes à cette caisse de garantie qui nous vient en aide, par exemple si nous avons des difficultés financières.

Par ailleurs, je voulais vous faire part d'un point d'actualité, dont j'ignore s'il sera maintenu *in fine*. Je n'ai pas de boule de cristal, donc nous avons simulé une hausse de ce taux de cotisation CGLLS tout simplement parce que l'État avait jusqu'à présent plutôt indiqué se désengager complètement du Fonds national des aides à la pierre et se désengager, j'imagine, d'Action Logement, donc une partie du financement reviendrait sur les bailleurs. Nous ne savons pas quelle est la dernière version, il semblerait que ce ne soit plus tout à fait cela. En attendant, c'est un budget prévisionnel, donc nous avons pris une hypothèse. Il est à noter que pour la deuxième année consécutive, nous devrions avoir une cotisation réduite du fait des livraisons qui sont intervenues, puisque lorsque nous livrons de nouveaux logements, nous avons une réduction de cotisation. Il y a donc une invitation à la production par ce biais.

Nous avons maintenu la RLS nette à ce que nous disait la Fédération, qui, à l'époque où nous l'avons interrogée, n'avait pas d'éléments plus récents. Nous ne savons pas du tout si ce sera cela, mais selon les derniers arbitrages, il semblerait qu'il y aurait encore une réduction de RLS, laquelle nous ferait revenir à un niveau qui serait plutôt celui de 2025, mais nous n'en sommes pas tout à fait certains. En l'occurrence, nous avons estimé la RLS prévisionnelle à 4,5 % des loyers, c'est-à-dire que nous perdons tout de même 3,4 millions d'euros chaque année de ce point de vue.

Comme vous le savez, nous avons une taxe foncière proportionnellement beaucoup plus élevée que les ratios de la profession, puisque nous sommes plutôt à 20% des loyers lorsque les OPH de la zone de tension en Île-de-France sont à 13 % des loyers. Ainsi, ce que nous gagnons sur le ratio d'endettement, nous venons le perdre sur la partie taxe foncière.

Ce sont des éléments un peu contraints, c'est-à-dire que nous n'aurons pas beaucoup de moyens d'action à part arrêter de s'endetter, mais cela signifie arrêter de faire des opérations. Ce n'est pas ce que nous avons voté dans le cadre du plan stratégique patrimonial, mais cela s'impose à nous. Ensuite, il y a ce que nous pouvons faire en termes d'action. Par exemple, pour optimiser et diversifier les recettes locatives, nous avons procédé à l'augmentation des loyers. Nous l'avons déjà délibéré en octobre 2025, nous vous proposons d'augmenter les loyers à hauteur de la variation de l'IRL (Indice de Référence des Loyers) hors étiquettes F et G. Nos marges de manœuvre sont trop faibles pour nous permettre de ne pas pratiquer l'augmentation de loyer. Par ailleurs, nous avons un loyer mensuel moyen de l'ordre de 400 euros, qui est proche de la médiane de notre zone de tension et toujours très inférieur au loyer du parc privé. Au budget 2026, les loyers des logements, c'est-à-dire les logements conventionnés – nous avons très peu de logements non conventionnés – et les indemnités d'occupation sont de l'ordre de 79,6 millions contre un budget 2025 à 78 millions. Nous avons également des axes qui consistent à minimiser la vacance des logements en réduisant la vacance financière en dessous de 2 %. Les efforts engagés en 2025 ont amené une amélioration du traitement de la vacance technique et locative grâce à un meilleur suivi. La vacance financière des neuf premiers mois de l'année 2025, hors incidence des mises en service et des logements à démolir, s'établit à 2,19 %. En tenant compte des démolitions et des mises en service, la vacance estimée en 2025 s'élève à 5,6 % de nos loyers. Nous avons un contexte qui est très particulier : lorsque nous livrons des logements dans l'année, nous allons bien évidemment avoir un moment de vacance un peu extraordinaire le temps de la mise en location, que le programme se remplisse. La deuxième chose, ce sont les programmes qui sont en voie de démolition, qui vont forcément générer une vacance financière en augmentation.

Le deuxième enjeu objectif, c'est celui de réduire la vacance financière des parkings et de la faire passer à un objectif de 23 % en 2026. Ce sont des recettes qui rapportent un petit peu moins de 3 millions par an à l'organisme. De la même manière, sur les recettes des commerces, qui sont évaluées à 2,6 millions d'euros en 2026, nous avons une faible vacance et une faible rotation. En l'espèce, nous nous demandons si nous

sommes en mesure de mettre en œuvre une harmonisation des loyers des commerces avec recherche d'une *minima* d'une recette constante.

Il s'agit également de développer la location d'antennes relais – nous en avons déjà parlé, ce sont des mises en production qui prennent un peu de temps – en prenant en compte les études en cours et une prestation d'assistance à mise en œuvre. C'est relativement technique, c'est assez éloigné de nos métiers. Nous sommes partis sur l'intégration de six locations supplémentaires en 2026 à mi-année. Ce sont des produits qui représentent environ 500 000 euros en 2026.

Par ailleurs, nous sommes toujours sur la création de recettes publicitaires en louant des emplacements sur nos pignons, avec un projet à Gentilly en lien avec le projet social sur le quartier pour une recette de l'ordre de 300 000 euros à mi-année, ainsi que la mise en place des loyers plafonds à la relocation sur l'ensemble du territoire, dans un contexte de faible rotation. Nous sommes sur une estimation de 50 000 euros sur le premier exercice de mise en œuvre. En cumulé, si nous passons tout au plafond, cela pourrait rapporter jusqu'à 1,5 ou à 1,7 million d'euros par an. Néanmoins, c'est dans la durée, puisqu'il faut que cela se passe à la relocation.

Nous sommes sur une recherche et une optimisation des recettes de CEE et de dégrèvement de taxe foncière. Nous n'avons pas valorisé cette année en 2026 pour autant de CEE parce que nous avons un marché extrêmement incertain, donc il n'a pas paru prudent de valoriser une recette prévisionnelle, même si nous rechercherons ces recettes. Les dégrèvements de taxe foncière sont quant à eux estimés à 2 millions, ce qui est cohérent avec l'approche du réalisé 2025.

Il y a également un axe d'orientation qui consiste à mobiliser notre collectivité de rattachement pour accompagner les politiques publiques du logement sur le territoire, comme le réalisent d'autres collectivités à travers des contrats d'objectifs. Nonobstant, aucune subvention prévisionnelle n'a été intégrée sur le budget 2026.

En ce qui concerne les dépenses, nous en avons plusieurs grands types. Nous avons d'abord des frais de gestion, qui sont l'ensemble des dépenses qui nous font vivre. Nous y trouvons par exemple nos assurances, nos coûts informatiques, nos coûts d'affranchissement, nos frais bancaires, etc. Nous avons un ratio de frais de gestion qui excède les médianes OPH, en lien notamment avec nos fusions successives. Nous avons donc intégré une baisse de nos coûts de gestion en passant de 10,2 millions au budget 2025 à 9,3 millions au budget 2026. C'est lié à deux grands postes, le premier étant le coût de nos assurances, puisque nous n'avons aucune assurance dommage ouvrage prévue en 2026. C'est lié à la réalisation d'opérations, mais surtout au lancement d'opérations. Elles vont se poursuivre, mais pas forcément se lancer et générer des assurances en 2026. Le deuxième correspond au coût informatique, où nous avons mis en concurrence notre marché d'infogérance, d'assistance fonctionnelle, ainsi que l'internalisation de la DSI (Direction des Systèmes d'Information), qui permet d'anticiper une baisse globale des coûts informatiques. Lorsque nous achèterons notre siège et que nous aménagerons fin 2026, nous générerons également une économie liée à la location de nos bureaux – ils sont dans l'immeuble à côté – qui représente environ 600 000 euros par an.

Un effort important est également poursuivi sur la maîtrise des impayés. Nous avons un taux d'impayés de 3,05 % sur nos comptes 2024, à rapprocher d'une médiane 2023 de 1,7 % pour les OPH de notre zone de tension. Cela demeure un objectif fort, même s'il est contrarié par la résorption indispensable des retards de régularisation de charges. Vous verrez dans ce même Conseil d'administration que nous commençons à reprendre un travail d'apurement régulier en vous demandant d'admettre en non-valeur un certain nombre de créances. Cela contribue à diminuer le montant des créances à notre actif, mais aussi à concentrer nos efforts de gestion sur les créances qui sont recouvrables. Cette étude est donc plutôt saine et il est plutôt normal et souhaitable que nous passions régulièrement des créances en perte, avec une réorganisation du service qui permet un accompagnement global avec des chargés de précontentieux, de contentieux, et des travailleurs sociaux. Cela a permis de reprendre les campagnes de relance et la mise en place ou la poursuite des permanences dans les agences.

Nous allons également orienter l'action sur la prévention des impayés. Le développement progressif des régularisations d'eau de manière mensuelle – il était pratiqué sur l'ex-OPH de Vitry, mais n'était pas généralisé à l'échelle de Valdevy – vise à améliorer la maîtrise budgétaire de nos locataires en évitant les à-coups liés aux régularisations d'eau, qui se pratiquaient plutôt au trimestre.

Une réflexion sur la diversification des moyens de paiement va être engagée pour essayer d'augmenter le taux de prélèvement et optimiser le circuit des règlements par chèque. Nous n'excluons pas non plus, me semble-t-il, d'avoir des TPE (Terminaux de Paiement Électronique) pour permettre des paiements en carte bancaire dans les agences. Cela pourrait être un des axes de développement des moyens de paiement en proximité.

Si la maîtrise de la masse salariale était fortement recommandée par la Banque des Territoires, cela nous paraissait difficilement atteignable en 2026, et ce pour deux raisons, tout d'abord parce que nous avons poursuivi en 2025 le recrutement de fonctions manquantes, rendu nécessaire par la taille de notre organisme et nos missions de proximité. Charlotte OUGIER a présenté tout à l'heure le service Relation locataire ; je vous ai évoqué le développement d'une Direction des Systèmes d'information interne, des fonctions du type contrôle de gestion, responsable d'investissement. Ces recrutements ont été opérés plutôt au deuxième semestre 2025, ils vont donc avoir une incidence en année pleine sur 2026.

Nous devons aussi adhérer à l'assurance chômage [cotisation patronale nouvelle estimée à 0,5 M€ dans le budget 2026] si nous souhaitons conserver en partie les réductions de cotisations qui viennent alléger la masse salariale – on parle de réduction Fillon. L'office est jusqu'à présent auto assureur chômage, mais il n'en sera rien à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2026 compte tenu des réformes qui s'imposent à nous. Là encore, il y a peut-être un petit espoir « d'allègement », puisqu'il semblerait que nous soyons autorisés à ne pas cotiser en assurance chômage sur les fonctionnaires alors que c'était jusqu'à présent obligatoire pour les offices. En effet, si vous adhérez à l'assurance chômage, vous deviez adhérer sur l'ensemble de votre personnel, et ce quel que soit son statut. Nous ignorons si l'incidence telle que nous la prévoyons au budget sera celle-là ou sera un peu plus forte, de la même manière qu'il semblerait que France Travail prenne en charge les allocations chômage dès le 1<sup>er</sup> janvier 2026, y compris pour des personnels pour lesquels nous n'aurions pas cotisé. Bon an, mal an, ce sont 120 000, 130 000 euros qui pourraient être en économie sur le budget. Il n'en demeure pas moins que nous avons une masse salariale qui, à 22,6 % des loyers, est supérieure au ratio médian des OPH, qui sont plutôt de l'ordre de 18 %.

En ce qui concerne les enjeux de Valdevy, il s'agit s'assurer nos recettes de cession : si nous n'avons pas d'exploitation, nous devons dégager des fonds propres par le biais de recettes de cession. Ce que nous avions prévu en 2025 et qui dégagerait une plus-value de 6 millions ne sera pas réalisé en ce qui concerne les cessions de charges foncières de Lebon-Lamartine. Les négociations avec l'aménageur sont en cours sur le planning, donc nous vous présenterons un report, c'est-à-dire que vous verrez réapparaître une partie de ces cessions sur 2026. La cession de l'hôtel Ibis est signée jeudi, et sur les cessions de charges foncières du terrain Péri-Géni, au regard du travail avec la SGP (Société du Grand Paris), nous avons un décalage, raison pour laquelle ces recettes sont reportées en 2026. Cela signifie qu'il y a un effet résultat prévisionnel de 6 millions sur le budget 2025 qui n'aura lieu qu'à hauteur de 2,8 millions en réel.

Nous avons toujours des enjeux forts sur le patrimoine en termes de niveau de maintenance. Nous suivons les axes du plan stratégique patrimonial que vous avez été amenés à approuver en avril 2025. Aujourd'hui, nous avons toujours un ratio supérieur en termes de maintenance prévisionnelle, c'est-à-dire entretien courant et gros entretien, où nous sommes à 22 % des loyers lorsque la zone de tension est plutôt à 17 %. Nous reconduisons l'expérimentation de l'unité mobile, c'est-à-dire de la régie qui intervient pour réaliser de petits travaux. Ce sont des techniciens polyvalents qui encadrent les gardiens pour effectuer, pendant une semaine, des travaux non prévus ou qui sont en souffrance. Cela a été très positif et plutôt plébiscité par les locataires parce que cela permet d'améliorer rapidement le cadre de vie sur des opérations qui n'auraient pas été jugées prioritaires dans le cadre du plan stratégique patrimonial.

Bien évidemment, nous devons également construire et répondre aux défis de la réhabilitation, que ce soit pour des exigences climatiques, environnementales, que ce soit pour intervenir à l'intérieur des logements. À Arcueil, ce sont des travaux de réhabilitation lourde dans les 211 logements de Raspail ainsi que dans les six logements en centre-ville, Jean-Jaurès et la résidence Moulin Cachan. Dans ce dernier cas, nous sommes à Cachan ; pour Jean Jaurès, j'imagine que nous sommes à Villejuif. La réhabilitation de la Chamoiserie à Gentilly devrait être terminée au premier trimestre 2026. Il y a des projets de réhabilitation qui poursuivront leur avancée : à Villejuif, Duclos, Malon, Gouret, Julian Grumau ; à Vitry, Capra ; à Gentilly, HV-HW et Reine Blanche.

Les études commenceront pour les réhabilitations des résidences Delaune et Arpents à Villejuif et Defresne à Vitry, sachant que le programme de Defresne est un programme sur lequel il y a une démolition partielle et une réhabilitation des logements qui subsistent. Nous avons également différentes réhabilitations techniques en étiquette F des programmes rue du Paroy et rue de la Paix à Gentilly, ainsi que de la Division Leclerc à Arcueil, qui feront l'objet d'études pour un lancement 2027.

Dans le cadre des opérations de renouvellement urbain, les travaux lourds de la réhabilitation des 300 logements de Lebon-Lamartine se poursuivront, auxquels s'ajouteront les études sur les espaces extérieurs et la réflexion sur les locaux destinés à accueillir des entreprises sociales et solidaires. Les espaces extérieurs de PVC à Villejuif, engagés en 2025, seront finalisés en 2026.

S'agissant de la production neuve, les freins sont nombreux, notamment le manque de moyens financiers. Notre capacité nette de production neuve est relativement faible, elle est centrée sur les opérations de reconstitution de l'offre dans le cadre des opérations ANRU intégrant des logements supplémentaires, dits de droit commun. Nous avons le chantier Frick de 74 logements, dont une partie viendra compléter la reconstitution de l'offre dans le cadre du projet ANRU. En l'occurrence, nous sommes dans la ZAC des Ardoines à Vitry, avec une livraison prévue en mars 2027. Après deux années de livraison de plus de 200 logements entre 2024 et 2025, nous aurons une pause sur 2026 et nous reprendrons les livraisons à partir de 2027 avec des opérations qui s'engagent à Villejuif et à Vitry, mais également deux opérations neuves engagées en VEFA (Vente en l'État de Futur Achèvement) à Gentilly et à Arcueil. À ces opérations s'ajoute la poursuite des travaux engagés, puisqu'il y a une opération d'acquisition-amélioration de l'ancienne gendarmerie à Cachan.

À ce stade ne sont pas intégrées des opérations en VEFA inversée ou des acquisitions en bloc. Nous ne disposons pas de visibilité sur ces opérations au moment de l'élaboration du budget.

Les démolitions de Lebon-Lamartine s'achèveront en 2026, tandis que celle de Gabriel Péri, qui est un programme hors ANRU à Vitry, va commencer, et alors que les études de démolition vont être engagées pour une opération appelée Les Maisons, également à Vitry.

En ce qui concerne les enjeux de gestion locative et de politique sociale, nous nous appuyons notamment sur la géographie prioritaire de la ville avec 2 millions consacrés aux actions dans ces quartiers, 2 millions que nous avons en abattement TFPB (Taxe Foncière sur les Propriétés Bâties). Cela correspond donc à la dépense que nous n'avons pas en TFPB. Nous poursuivons également la certification ISO et le plan de qualité de service dans la proximité avec une dernière étape engagée en 2026 vers la certification ISO 9001.

Vous l'avez vu, nous poursuivons le plan d'action vers une meilleure qualité du service en proximité sur l'harmonisation des pratiques, la formation, le suivi managérial et les évaluations, qui engage l'ensemble des services de Valdey. S'agissant du service Relation locataire, Charlotte OUGIER vous en a parlé.

La fameuse présentation du budget a changé, vous connaissiez quelque chose qui ressemblait plutôt au haut du document présenté, avec le budget 2025 et le budget 2026. Nous sommes sur un résultat de l'exercice estimé en prévisionnel à 82 000 euros, donc un petit équilibre, par rapport à un résultat prévisionnel que nous estimions pour 2025 à près de 800 000 euros et un autofinancement net HLM qui est également plutôt faible, puisque nous sommes à 80 000 euros sur un budget qui est plutôt de l'ordre de 145 millions. C'est vraiment très faible.

Le présent document est un peu nouveau, il vous montre l'évolution prévisionnelle du potentiel financier, c'est-à-dire les fonds propres dont nous allons disposer. À fin 2025 et fin 2026, nous devrions avoir des potentiels financiers très proches, en léger retrait pour 2026. Ici, la notion qui vous est présentée n'est pas un potentiel financier à terminaison des opérations, c'est-à-dire que si une opération a peu de dépenses, mais beaucoup de recettes dans ce budget, vous ne voyez pas arriver son résultat, mais uniquement sa position de trésorerie. C'est donc encore une petite notion différente.

Vous pouvez voir que nous continuons à avoir des ratios d'autofinancement extrêmement bas : pour dégager 1,5 % d'autofinancement, ce qui était la moyenne des bailleurs en 2025, il aurait fallu que nous dégagions un autofinancement net HLM non pas de 80 000 euros, mais de 1,2 million, mais nous n'y sommes pas parvenus. La moyenne reste extrêmement faible sur les trois derniers exercices, donc nous devons absolument poursuivre et consolider nos axes d'optimisation.

**Mme DELAHAIE.-** Merci, Nathalie. Y a-t-il des questions ou des observations ?

**M. CELATI.-** Je ne sais pas si cela rentre dans le cadre, mais il est question de projet artistique, et de ma fenêtre à Cachan, où je réside, je vois la fresque *street art* sur Arcueil qui est apparemment sur un immeuble de Valdevy. Le financement vient-il de Valdevy ou de la Ville ?

**Mme DELAHAIE.-** S'agit-il de la fresque qui a été inaugurée la semaine passée ? La voyez-vous au-dessus ou en dessous de l'aqueduc ?

**M. CELATI.-** Je suis au-dessus de l'aqueduc, sans quoi je ne la verrais pas.

**Mme DELAHAIE.-** C'est une réalisation Valdevy avec l'exonération TFPB de la ville d'Arcueil. Je crois qu'il n'y a pas d'autres financements.

**M. CELATI.-** Très bien, magnifique.

**Mme DELAHAIE.-** L'inauguration a été un très gros succès, les gens étaient très contents. Ils ont suivi le montage, il y a eu un engouement dans le quartier pendant le montage de la fresque, donc c'était vraiment très bien.

**M. CELATI.-** Y en aura-t-il d'autres ?

**Mme DELAHAIE.-** Pas cette année, mais j'espère qu'il y en aura d'autres.

**Mme PICARD.-** Il y en aura vraisemblablement d'autres. Nous travaillons sur un projet qui pourrait être à l'échelle du territoire, en lien avec l'environnement, notamment un travail scientifique sur la mer, donc un travail avec des écoles sur le thème de la mer, des animaux marins, avec la préservation des espaces en voie de disparition.

**Mme RAJCHMAN.-** Juste une petite parenthèse : il est dommage que les membres du Conseil d'administration n'aient pas été invités à l'inauguration.

Pour revenir au budget, sur l'évolution prévisionnelle, nous avons l'année 2025 et 2026, mais nous n'avons pas la projection sur les années suivantes.

**Mme VILLEGIER.-** Vous avez totalement raison. La difficulté de ce document, c'est qu'il ne travaille pas sur un potentiel financier à terminaison, donc je ne sais par exemple pas le raccrocher à un Visial. Ce ne sont pas les mêmes modes de raisonnement. Ainsi, au-delà de l'année 2026, pour avoir la projection du potentiel financier, il faut aller voir dans le Visial présenté cet été, avec un potentiel financier qui va jusqu'en 2032. Je suis navrée, mais sur un tel document, je ne sais pas projeter ce genre d'éléments. Encore une fois, le document prospectif que nous utilisons est un Visial. Nous attendons le retour de la Fédération pour nous aider et voir comment nous pourrions projeter cela, mais c'est un mélange de notions un peu complexes par rapport à un Visial. En revanche, vous avez le potentiel financier à terminaison projeté dans le Visial présenté en juillet 2025.

**Mme DELAHAIE.-** Nous avons eu cet échange sur les invitations. À Arcueil, c'était notre moment un peu fort, mais si vous regardez le compte Instagram de Valdevy, il y a une inauguration ou une activité de type médiation sociale tous les deux ou trois jours environ, donc nous devons réfléchir à comment... Il faudrait que nous ayons un calendrier quasiment mensuel. Nous ne nous en rendons pas compte, nous avons regardé sur notre propre ville, mais il y a des choses très importantes et très mobilisantes, d'autant plus dans une période comme le mois de décembre, puisqu'il y a quelque chose dans les villes tous les mercredis.

Nous devons voter le budget. Comme tous les ans, je rappelle donc l'article I, qui arrête les comptes et le résultat prévisionnel suivant pour 2026 : en charges, à 143 984 536,89 euros ; en termes de produits, à 144 066 976,37 euros, soit un résultat prévisionnel excédentaire de 82 939,48 euros et un autofinancement net HLM prévisionnel de 80 991,70 euros. Je vous propose donc de voter ce budget.

*La délibération n° 3 est adoptée à l'unanimité.*

#### Délibération n° 4 : Admissions en non-valeur

**M. BARDON.**- C'est comme la dernière fois et sans doute comme la prochaine, nous passerons désormais régulièrement des admissions en non-valeur pour remettre à jour notre budget, et surtout le suivi de nos impayés.

Il s'agit encore d'effacement de dette et de passage en non-valeur. L'effacement de la dette concerne un montant total de 42 145 euros. Il s'agit de locataires présents, excepté le dernier, qui est parti. Nous avons eu une décision de justice, un rétablissement personnel, avec souvent une situation de surendettement.

Vous avez ensuite une liste assez longue de passages en non-valeur. Les montants de dette étaient assez bas la dernière fois, mais ils ne sont pas anecdotiques cette fois-ci. Il s'agit de locataires partis. Là aussi, nous faisons un gros travail de relance, mais lorsque la dette est prescrite, nous sommes amenés à la mettre en admission en non-valeur. En première page, ce sont des admissions en non-valeur que nous passons parce que la créance est tellement basse que les démarches administratives nous coûteraient plus cher en allant chercher les locataires partis que le recouvrement. Le montant est de 221 000 euros.

**Mme DELAHAIE.**- Merci. Cela amène-t-il des remarques ?

**Mme CHARBONNIER.**- Il me semble qu'il y a beaucoup de locataires partis, donc je voudrais savoir à quelle date ils sont partis. C'est la première fois que nous avons une liste avec un tel nombre de personnes parties.

**M. BARDON.**- La dernière fois, la liste était peut-être un peu moins longue, mais c'était à peu près le même type. Ce sont parfois des dettes qui datent d'il y a très longtemps, ce sont souvent des dettes qui remontent à avant Valdevy, qui reviennent des OPH. Lorsqu'il s'agit de dettes prescrites, elles datent globalement de plus de cinq ans.

**Mme DELAHAIE.**- Nous pouvons dire que c'est suite au gros travail qui a été fait, parce que nous avons nettoyé toutes les petites à 3,97, à 6,22. Au Conseil d'administration, nous n'avons jamais eu un travail aussi précis. Par exemple, les deux premières pages, cela va de 0,17 euro... Cela fait une page complète en plus.

**M. BARDON.**- Pour vous donner un niveau d'évaluation et que vous situiez les 220 000 euros que nous passons aujourd'hui, nous avons une dette de locataires partis qui est de 7 à 8 millions d'euros, donc nous sommes donc loin de passer tous les locataires partis en admission en non-valeur. Nous faisons d'abord un travail important pour aller rechercher les montants auprès de ces locataires partis. Cela étant, il s'agit parfois de procédures longues avec des locataires dont les dettes sont prescrites, ce qui nous amène à les sortir de nos comptes.

**Mme DELAHAIE.**- Les dettes de moins de 80 euros, il y en a sur toutes les pages, sachant que cela constitue au moins trois pages complètes, même s'il y en a de plus importantes après.

**Mme CHARBONNIER.**- Certes, il y a eu un travail plus minutieux pour établir ces fiches, mais cela représente toutefois des sommes assez conséquentes.

**Mme PICARD.**- Oui, nous vous confirmons que nous avons un stock de dette – je pense que nous en avons parlé à plusieurs reprises – qui est extrêmement important. Comme l'a évoqué Patrick BARDON, nous avons un stock qui atteint près de 8 millions d'euros pour les locataires partis. Parmi ceux-ci, certains ont fait l'objet d'une mutation et sont encore locataires présents : ils ont quitté un logement et ils sont encore dans un autre logement. Cela correspond à la dette du logement. Ensuite, nous pouvons avoir un travail de mutation, notamment dans le cadre de la prévention, où nous relogeons des locataires sur de plus petits logements, sur lesquels les loyers seront plus petits. Parmi les locataires partis, vous avez donc aussi des locataires présents, mais c'est la dette du logement antérieur.

Pour autant, dans le cadre de la fusion des organismes, un travail minutieux a été réalisé, puisque certaines dettes sont prescrites, n'ayant justement pas fait l'objet d'un travail minutieux dans les différents organismes. Il faut prouver les relances. Nous le gardons en stock, mais nous n'avons pas la capacité de recouvrer les dettes. Il y avait donc une étude à effectuer pour nettoyer nos comptes. C'est le travail que nous nous étions engagés à faire sur l'année 2025, c'est ce que nous avons fait. Vous avez donc une partie des dettes qui apparaît sur ce Conseil d'administration en admissions en non-valeur. Nous en avons

effectivement profité sur les petites dettes, puisque cela nous coûte *in fine* plus cher à aller les chercher, mais elles correspondent à des montants mineurs.

Comme Patrick BARDON l'a évoqué, c'est plus fréquent sur le premier tableau, et cela constitue finalement les effacements de dettes qui sont prononcés dans le cadre d'un jugement, ce qui est effectivement plus classique.

Nous aurons très certainement d'autres dossiers de ce type puisque nous reprenons ce volume au fur et à mesure, n'étant pas bon de garder ces créances dans nos comptes.

**Mme CHARBONNIER.**- Vous avez dit que les personnes qui avaient des dettes avaient pu aller dans un autre logement. C'est une question que je me pose et qui m'est posée : il me semblait qu'un foyer qui avait des dettes pouvant être conséquentes – j'ignore de quel niveau – ne pouvait pas bénéficier d'un autre logement plus petit. J'ai été interpellée par des personnes qui ont un quatre ou cinq pièces, dont les enfants sont partis et qui souhaitent être dans un logement plus petit, mais comme il y a des dettes, il me semblait que ce n'était pas possible. Est-ce possible ? Il me semblait que la Préfecture imposait un certain nombre de choses.

**Mme PICARD.**- Notre politique s'est un peu resserrée. Nous étudions les situations pour des mutations si plans suivis.

**M. BARDON.**- Vous avez raison, ce n'est pas la loi ; en revanche, c'est plutôt la règle, c'est-à-dire que nous ne travaillons pas la mutation de quelqu'un qui est en dette. Pour autant, nous regardons aussi l'évaluation sociale de la famille. L'objectif pour un locataire qui est en dette reste tout de même d'aller chercher la dette et de ne pas le remettre davantage dans la difficulté. Si l'évaluation sociale évalue que la dette d'un locataire est également liée à son logement, à la typologie de son logement, et que le mettre dans un logement plus petit peut permettre de résorber cette dette, il est positif pour l'office « d'encaisser » l'argent et de recouvrer un peu la dette. Cela étant, la règle est plutôt de ne pas aller vers une mutation en cas de dette, mais une évaluation sociale est apportée à chaque situation.

**Mme PICARD.**- Sauf à ce qu'un plan d'apurement soit respecté, dans ce cas l'étude sociale peut nous amener à proposer une mutation.

**Mme DELAHAIE.**- Puisqu'il n'y a plus de questions, je vous propose de voter.

*La délibération n° 4 est adoptée à l'unanimité.*

#### Délibération n° 5 : SIIM 94

**Mme DELAHAIE.**- Cette délibération concerne la relation de Valdevy avec le SIM 94 dans le cadre de la sortie de ce dernier.

**Mme PICARD.**- Vous avez une note descriptive de la situation. Nous en avons parlé brièvement lors du dernier Conseil d'administration, nous avons évoqué l'organisation d'un échange avec les représentants du SIM 94 quelques jours suivant le Conseil d'administration. Dans le cadre de cet échange, il nous a été confirmé que le SIM considérait que nous étions toujours adhérents, bien que nous ayons fait l'ensemble des démarches pour sortir du SIM 94. Je rappelle que ce Conseil d'administration avait voté une délibération de sortie qui avait été travaillée et transmise par le SIM lui-même. Cette délibération devait être votée dans les mêmes dispositions dans les organes du SIM, fin 2022 ou début 2023, mais cela n'a pas été le cas. Nous avons eu de nombreux échanges tout au long de l'année 2023 avec le SIIM pour aller jusqu'au bout de notre sortie, c'est-à-dire en ayant un protocole de sortie travaillé avec les équipes du SIIM. Pour autant, cela n'a pas abouti.

Nous sommes donc dans une situation où nous ne sommes pas entendus par le SIIM. Pour vous faire une rapide synthèse, nous avons calculé les prestations qui ont effectivement été réalisées pour notre compte sur les années 2023, 2024 et début 2025 – en tout cas, jusqu'à ce semestre –, qui sont estimées à environ 400 000 euros. Nous avons payé à peu près 150 000 euros de ces prestations au fur et à mesure et nous estimons donc que nous avons un reste à charge afférent à verser au SIIM.

En parallèle, ce dernier procède à la réflexion sur sa liquidation, puisque nous savons que les villes qui sont fondatrices du SIM, ainsi que l'EPT, ont validé la fin du SIIM au 31 décembre. Une liquidation va donc s'engager. Aussi, il nous appartient, au sein des adhérents, de discuter de la suite, de la liquidation et de la répartition de l'actif et du passif. C'est dans ce cadre que le SIM revient vers nous en ce moment.

Dès lors, nous proposons au Conseil d'administration de m'autoriser à échanger sur le SIIM en matière de transaction afin que de pouvoir aboutir dans nos échanges de manière amiable. Pour autant, puisque nous arrivons à la dissolution du SIIM au 31 décembre, nous préférons vous demander de pouvoir ester en justice si nous ne pouvions pas aboutir favorablement dans les discussions. Ce n'est pas le choix que nous faisons, nous choisissons d'avoir un échange avec le SIIM, avec nos interlocuteurs, mais dans ce contexte particulier, je sollicite le pouvoir d'ester en justice si nous n'y parvenions pas.

**Mme RAJCHMAN.**- En tant que membre du Conseil syndical du SIM, je suis dans une situation délicate, donc je ne prendrai donc pas part au vote.

**Mme DELAHAIE.**- Y a-t-il d'autres remarques ?

**M. CAMIER.**- Comment faire appel à des prestations alors que nous avons émis une demande de sortie ? C'est en contradiction avec le fait de dire que nous sommes sortis du SIM ou que nous avons fait la demande de sortie.

**Mme PICARD.**- Nous avons encore quelques prestations, par exemple l'hébergement de nos logiciels, et dans ce cadre, nous devons payer. Cela a également été le cas de la Coop d'Ivry-sur-Seine ou de l'office de Thiais, qui avait été fusionné avec LogiRep. Ils avaient encore un système de prestation de service, donc un système de contrat était proposé par le SIM, c'était des prestations. D'ailleurs, ces dernières sont soumises à TVA, ce qui était le cas dans le cadre des échanges que nous avons avec le SIIM. À partir de 2023, nous ne sommes plus sous l'angle de cotisations, mais bien sur des prestations.

Nous sortons du SIIM en tant qu'adhérents à un syndicat. Plusieurs collègues étaient au SIIM : un collège des Villes fondatrices, ainsi qu'un collège Autres adhérents, avec un théâtre, l'ensemble des offices, le SAF 94. Il s'agissait de différentes entités qui ne participent pas de la même manière au Conseil syndical de l'organisation. En revanche, dès lors que l'on souhaitait quitter le SIIM, il était possible d'avoir des protocoles qui permettaient justement de sortir progressivement et de payer des prestations, comme prévu par le SIM. Nous devons donc des prestations.

Est-ce que cela répond à vos questions ?

**M. CAMIER.**- Oui.

**Mme PAPAIZIAN.**- J'avais la même remarque, je ne comprenais pas pourquoi, nonobstant l'enclenchement de la procédure de sortie de la part de Valdevy, vous étiez d'accord pour payer 400 000 euros, mais je comprends maintenant, à partir de l'explication que vous donnez, qu'il y avait des prestations. Aussi, il est peut-être nécessaire d'explicitier davantage dans les considérants. Je ne comprenais pas très bien, mais l'explication orale donne satisfaction.

**Mme DELAHAIE.**- S'il n'y a pas d'autres questions, je vous propose de voter, en prenant en compte que Madame Anne RAJCHMAN ne prend pas part au vote.

*La délibération n° 5 est adoptée à l'unanimité.*

#### **Délibération n° 6 : Autorisation d'ester en justice dans l'affaire SYMTRIA**

**Mme PICARD.**- Je sollicite la possibilité d'ester en justice concernant une opération à Vitry-sur-Seine avec un litige qui nous oppose à la société SYMTRIA dans le cadre d'une opération appelée La Licorne, sur laquelle nous rencontrons un certain nombre de problématiques avec l'architecte.

En décembre 2020, l'office de Vitry-sur-Seine a attribué un marché de construction pour la résidence La Licorne avec la société SRB Construction, mandataire, et SYMTRIA pour un montant total de 15,4 millions HT. La société a réclamé le paiement du solde du marché par une mise en demeure le 12 septembre 2025,

considérant que son projet de décompte général adressé à Valdevy le 1<sup>er</sup> août 2025 ~~avait acquis un caractère~~ définitif en l'absence de réponse de Valdevy dans les délais impartis. Or, l'établissement du décompte général ne pouvait être considéré comme définitif en raison du non-respect des dispositions du CCAG (Cahier des Clauses Administratives Générales) Travaux applicable au marché et des clauses contractuelles. Valdevy n'ayant pas accepté sa demande, la société SYMTRIA a initié une double procédure devant le TA de Melun fin octobre comprenant une demande de provisions en référé et une action sur le fond.

La demande d'indemnisation s'élève à plus de 1,6 million hors intérêts moratoires et astreintes, ainsi qu'aux entiers dépens. Bien évidemment, nous considérons que nous avons à nous défendre. Le montant réclamé étant supérieur au seuil fixé par la délégation permanente dont je dispose, il est nécessaire de m'autoriser à ester en justice.

Je précise que nous avons quelques difficultés sur ce chantier. C'est dommage que Monsieur LADIRE ne soit pas là, il pourrait en parler de manière très développée, puisque nous avons rencontré tout au long de ce chantier de construction de réelles difficultés avec SYMTRIA.

Il vous est donc demandé de m'autoriser à ester en justice pour le compte de Valdevy.

**Mme DELAHAIE.** - En l'absence de questions, je vous propose de voter.

*La délibération n° 6 est adoptée à l'unanimité.*

#### **Délibération n° 7 : Plafonnement des loyers à la relocation**

**Mme PICARD.** - Il s'agit de la mise en œuvre des échanges que nous avons eus cet été, au débat d'orientations budgétaires et dans le cadre du vote du budget ce soir. Il s'agit de permettre à Valdevy d'augmenter ses ressources en mettant au plafond des conventions APL les loyers sur l'ensemble de son parc à la relocation à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2026. Ce sont des sujets que nous avons abordés à de nombreuses reprises. Il s'agit, par cette délibération, de la mettre en place, sachant que c'est déjà le cas sur le territoire de Cachan, puisqu'à la relocation, nous avons déjà la mise au plafond. Cela exclut les patrimoines qui ont fait l'objet d'une réhabilitation, puisque dans le cadre des réhabilitations, nous nous mettons au plafond. Il s'agit donc d'une augmentation qui, certes, intervient sur l'ensemble du patrimoine, à l'exception des patrimoines qui sont déjà au plafond, ainsi que – c'est ce que nous vous proposons dans cette délibération – en excluant les patrimoines en étiquettes F et G dans le cadre de nos diagnostics de performance énergétique.

**Mme DELAHAIE.** - Je vous propose de voter cette mise au plafond.

*La délibération n° 7 est adoptée à l'unanimité.*

#### **Délibération n° 8 : Tarification stationnement**

**M. BARDON.** - Je ne vous propose pas de vous présenter la totalité des chiffres de la note, mais il s'agit au moins de vous donner la philosophie. Je crois que nous l'avons déjà évoqué lors d'un Conseil d'administration, en tout cas dans le cadre de l'élaboration du budget 2026, la question était venue d'harmoniser les tarifs sur nos parkings, sur l'ensemble des emplacements que nous avons sur nos villes. Nous avons donc fait un travail assez minutieux pour identifier notre cartographie d'emplacements. À cette occasion, nous nous sommes rendu compte que nous venions de plusieurs offices différents, donc les appellations, les cotations, les tarifications étaient très différentes, et ce pas simplement – je ne le dis pas de manière ironique – sur la question du prix, mais y compris de la typologie. En effet, dans certaines villes, des places sont appelées « box », mais sont simplement des murs entre deux places, et dans d'autres, des places sont appelées « emplacements extérieurs », mais ne sont pas au même prix sur une même ville. Cette multitude de contraintes nous a amenés assez rapidement à faire le constat d'une harmonisation en tant que telle, comme nous pouvons l'entendre, c'est-à-dire imaginer quatre tarifs, puisque nous pourrions classer nos places en termes de typologie : emplacements motos, emplacements de box, emplacements en surface et emplacements en sous-sol. Le regroupement de ces quatre catégories a déjà représenté un gros travail, mais nous l'avons fait.

À l'origine, la commande que vous aviez passée était d'aller vers un tarif unique quel que soit le locataire de Valdevy sur le territoire, mais ce n'est pas possible aujourd'hui, comme vous le montrent les éléments que vous avez dans le dossier. Par exemple, un emplacement de box sur Valdevy, cela peut aller de 24 à 82 euros, donc autant dire qu'il est plausible de trouver le prix moyen médian, mais en se mettant dans une situation ou une autre qui est impossible. La première situation, c'est d'aller vers un prix médian, donc de mettre tout le monde au prix médian, avec l'idée que tous les locataires descendent ou montent, mais nous allons mettre des locataires en difficulté de manière importante, puisque ceux qui payaient 24 euros – je prends l'exemple du box, parce qu'il est assez significatif – seront à un prix médian d'environ 50 ou 60 euros. Aussi, certains locataires qui payaient jusqu'à présent leur box 25 euros sur notre patrimoine vont le payer 50 euros demain. Cela ne semblait possible à personne, donc ce choix n'a pas été opéré.

L'autre choix aurait pu être – uniquement si le prix moyen est intéressant – de faire baisser la charge de locataire, donc c'est gagnant pour lui. Cela étant, ce que nous voulions faire à ce moment-là, à savoir engranger des recettes supplémentaires, devenait l'inverse : nous baissions de manière drastique les recettes qui étaient les nôtres. Nous avons donc écarté assez rapidement l'harmonisation au regard de l'étude réalisée.

Vous avez ensuite les éléments chiffrés. Nous avons un peu plus de 8 000 places de stationnement sur notre patrimoine. Cela a été dit tout à l'heure dans le cadre du budget, nous avons une vacance de 25 %, 2 % d'emplacements indisponibles. Il s'agit par exemple des box de la résidence Lebon-Lamartine, projet en renouvellement urbain. Les box existent toujours dans notre logiciel, mais ils ne seront jamais reloués parce qu'ils sont voués à la démolition. Les 25 % autres sont des stationnements qui sont aujourd'hui vacants.

En termes de répartition par ville, en proportion, les villes d'Arcueil et Villejuif ont un taux de vacance plus élevé que les autres villes. Proportionnellement aux autres, Gentilly a un faible taux de vacance, d'abord parce que le nombre de places de stationnement est moindre et ensuite parce que la tarification est assez basse. Les locataires préfèrent donc prendre un parking plutôt qu'avoir un stationnement payant, ce qui est le cas à Gentilly. Ainsi, ils stationnent sur le patrimoine. C'est pareil pour une partie de la ville de Cachan, donc une partie du stationnement. Ces deux villes ont une partie de stationnement en extérieur qui permet ce stationnement sécurisé, et pour Vitry, nous n'avons que du stationnement en box ou en souterrain. En l'occurrence, le taux de vacance est essentiellement lié à des corrélations avec ce que je dirai tout à l'heure sur Villejuif, à savoir des parkings posant des questions de sécurisation, des questions de viabilité du parking. C'est un peu différent pour Arcueil, où le taux de vacance est assez important, mais il s'explique assez facilement : le stationnement n'est pas payant dans la ville. Si je suis locataire sur le patrimoine de Valdevy, je stationne plus facilement sur l'extérieur du patrimoine que sur mon patrimoine, donc je n'ai pas forcément besoin d'y stationner. En proportion, les prix à Arcueil sont peu élevés par rapport à d'autres villes, donc ce n'est pas la question de la tarification. Historiquement, Arcueil et Gentilly – je pense que c'est Opaly – sont à peu près sur les mêmes typologies de prix, donc le prix n'est pas un frein à la location, c'est tout simplement que nous n'allons pas remplir les places.

Le deuxième aspect, c'est qu'une part de la vacance porte aussi sur les résidences neuves, lesquelles sont assez importantes à Arcueil puisque le patrimoine a été beaucoup renouvelé. Comme indiqué dans la note, il est impossible pour nous de toucher à la tarification des stationnements dans des résidences qui datent de moins de 15 ans. Pourquoi ? Parce que ces stationnements ont souvent permis l'équilibre financier de l'opération, donc ils sont généralement à des tarifs plus élevés. Si je prends le cas d'Arcueil, les places de stationnement dans les résidences assez récentes sont souvent à des prix plus élevés que le reste. Nous ne pourrions pas modifier le tarif, puisqu'il a fait partie de l'opération de financement.

À Villejuif, deux aspects se percutent avec deux « gros » parkings – excusez-moi l'expression – : tout le stationnement de Lebon-Lamartine qui est en train de disparaître, donc c'est du vacant qui va venir (plus d'une centaine de places), et un parking totalement fermé, celui de Benoît Malon à Jacques Duclos, qui fait aussi le nombre.

Dans deux cas – et un troisième à Vitry – se pose la question du prix de la tarification au regard de ce qu'il reste sur le reste du patrimoine. La proposition qui est faite est de travailler non plus la tarification et l'harmonisation, comme nous le disions tout à l'heure, mais plutôt de travailler la commercialisation de nos parkings, donc de voir tout d'abord les freins à la location, qui peuvent être des sujets de sécurité,

d'emplacement de stationnement. Excusez l'expression, mais je le dis parce que cela existe aussi : nous avons beaucoup de parkings souterrains où les places sont étroites. La volumétrie des véhicules ayant augmenté, nous avons des locataires qui ne prennent plus de places de stationnement souterrain parce que les véhicules qu'ils ont achetés ne rentrent pas entre les deux piliers. Cela peut paraître anecdotique, mais c'est tout sauf anecdotique, cela existe réellement sur notre patrimoine. Nous avons donc sans doute des réflexions à avoir sur la redéfinition des places, tout simplement pour les agrandir. Nous avons toute une série de leviers ou de freins, qui, aujourd'hui, pose des difficultés à notre vacance.

Nous en avons tout de même quelques-unes sur lesquelles la question de la tarification peut se poser, à savoir les résidences que nous avons ciblées, qui sont des résidences de plus de 15 ans – moins de 15 ans, ce n'est pas possible – et pour lesquelles la tarification, non pas au regard de Valdevy, mais au regard de la ville, est un peu excessive, donc produit un taux de vacance. Nous avons ciblé les parkings qui sont au-dessus de 30 % de vacance, nous en avons trouvé trois sur l'ensemble du patrimoine : deux à Villejuif et un à Vitry. En l'occurrence, pour deux de ces trois parkings, nous sommes à plus de 70 % de vacance, lorsque nous sommes normalement à 25 % sur l'ensemble de notre patrimoine. En regardant le prix, nous pouvons trouver une corrélation, raison pour laquelle nous vous proposons de baisser le prix pour ces emplacements, parce que globalement, sur ces trois parkings, nous sommes sur des emplacements en souterrain, sans box, sans rien, qui sont loués à 60 euros, quand les emplacements en souterrain sont plutôt à 45 euros dans ces deux villes. Nous vous proposons tout simplement de faire correspondre le prix à ce qu'il se pratique dans les parkings extérieurs, étant entendu qu'à Villejuif, il y a une réflexion autour du stationnement payant, donc cela peut inciter les locataires à venir prendre les emplacements que nous avons.

Le dernier élément – le Conseil d'administration l'a déjà évoqué –, c'est la question des emplacements extérieurs de la ville de Vitry. De mémoire, ils sont au nombre de 2 198. Ce sont des emplacements résidentialisés – je ne vous parle pas de places dans la résidence à côté, mais de places résidentialisées – qui, aujourd'hui, sont proposés gratuitement aux locataires de Valdevy. Bien entendu, c'est une perte financière pour l'office, qui a déjà été évoquée à plusieurs reprises. Si nous l'estimions selon notre taux de vacance actuel, ce sont plus de 200 000 euros que nous pourrions récupérer. En l'espèce, si nous faisons une simulation avec un taux de remplissage des trois parkings égaux au reste, c'est-à-dire 23 % de taux de vacance, cela représente une recette de 80 000 euros à l'année.

**Mme RAJCHMAN.** - Merci pour cette présentation. La note est très bien faite, mais je trouve dommage que nous n'ayons pas le taux de vacance par parking, parce que je pense que cela nous aurait donné un aperçu plus intéressant. Si je prends le cas d'Arcueil, vous proposez une résidence, mais ce sont 79 places, un taux de 38 %, alors que sur la ville, nous avons un taux de vacance de 38 % au total, qui représente plus de 400 places. Je me demande donc si nous n'aurions pas pu travailler la baisse de taux sur d'autres résidences. Ne vaut-il mieux pas baisser les loyers et avoir un taux de vacance plus faible ? C'était ma question.

S'agissant des parkings à Vitry, je pense qu'il y a vraiment intérêt à y travailler, parce que cela doit aussi faciliter la location et la gestion des parkings sur ces places extérieures.

**M. BARDON.** - Sur Arcueil, avec un taux de vacance en dessous de 35 %, c'est-à-dire tous les autres parkings – je vous ai dit trois, mais vous avez raison, c'est quatre – c'est-à-dire entre les 23 % de notre moyenne et 35 %, nous ne rentrons pas dans notre argent, nous sommes en déficit. La plus-value que nous faisons, même en remplissant mieux notre parking, n'est pas rentable, raison pour laquelle nous avons mis cet étiage. Il n'y a donc pas d'autre parking à Arcueil qui a plus de 15 ans de résidence et qui a un taux de vacance de plus de 30 %, il n'y a que celui-là aujourd'hui.

Je vais prendre l'exemple de Plaine 1, Plaine 2 et Plaine 3 à Cachan : 120 places y sont disponibles, mais c'est un parking qui en fait 750. Même en baissant le prix – et pourtant, il n'est pas très élevé, je crois qu'il est à 33 euros pour un parking souterrain, en comparaison aux 45 euros à Vitry ou Villejuif –, c'est la garantie que nous ne rentrerons pas de l'argent supplémentaire, mais qu'au contraire, nous creuserons un peu plus.

En revanche, vous avez raison, la question de la vacance – c'est ce que j'ai dit tout à l'heure – ne se travaille pas seulement par le biais du tarif, elle se travaille par beaucoup d'autres choses. Pour la plupart des gens, ce n'est pas pour une question financière qu'ils ne réservent pas des parkings. Lors d'une récente conférence des bailleurs, nous avons vu que les parkings souterrains n'ont pas la « cote ». Ce n'est pas un propos sexiste, bien au contraire, mais quand on est une femme, que l'on rentre chez soi et que l'on va dans un parking qui

semble peu sécurisé, on n'y prend pas sa place de stationnement, c'est un fait. Tous les grands bailleurs du Val-de-Marne étaient réunis, tout le monde y revenait. Par contre, la résidentialisation, donc le stationnement extérieur résidentialisé, se développe de plus en plus. Nous le voyons bien, même dans nos projets à nous, la question se pose systématiquement. Le parking souterrain est difficilement sécurisable, en tout cas dans certaines zones, et a comme inconvénient la question de la sécurité.

Nous allons donc travailler toutes ces questions, y compris le fait que nous n'avons que 15 ou 20 % de places de stationnement. Nous allons refaire des campagnes et un recollement – cela va faire plaisir à la Présidente, parce que je sais qu'elle bataille beaucoup auprès des équipes sur ce sujet – : nous avons demandé aux chargés de secteur un recollement de tous les parkings où il y a plus de 10 places vacantes afin de vérifier que nous sommes bien raccord entre ce que nous facturons et les véhicules présents dans nos parkings, parce qu'il peut y avoir un peu de différence.

Nous allons donc travailler tous les aspects. En l'occurrence, la question était liée au budget : avons-nous besoin d'harmoniser ou de baisser les tarifs ? Nous l'avons identifié pour quatre parkings.

**Mme DELAHAIE.** - Sur Arcueil se pose le sujet de l'augmentation du protoxyde d'azote dans les parkings, d'autant plus avec des sorties extérieures. Je discute avec beaucoup de femmes dans le quartier, et quand il y a des sorties du parking directement sur l'extérieur, la question de la sécurité est moins prégnante. Prendre un ascenseur, monter et voir une dizaine ou une quinzaine d'utilisateurs de protoxyde d'azote, ce qui est le cas actuellement dans beaucoup de nos parkings, parce qu'il y a un flou juridique sur la question... Le sujet du parking est effectivement terrible parce qu'ils sont souvent dans les parkings. Je pense que la question est plutôt celle de la sécurité.

*(S'adressant à Monsieur BARDON)* Tu as raison, ce n'est pas sexiste que de dire que l'espace public n'est pas sécurisé pour les femmes, c'est même plutôt un propos féministe que de reconnaître que les femmes sont entravées dans leurs déplacements sur l'espace public, notamment dans les parkings en général. Il y a donc ce travail à faire, mais c'est vrai que nous sommes en difficulté.

**Mme BRIENZA.** - C'est effectivement féministe – il n'y a pas de doute là-dessus – de veiller au sentiment de sécurité des femmes et à leur liberté de mouvement. J'étais contente d'en entendre parler, parce que la question de la sécurité ou du sentiment de sécurité est fondamentale.

En ce qui concerne les tarifs, nous avons passé pratiquement toute la ville de Villejuif en stationnement payant, ce qui fait pour que les résidents, nous sommes entre 15 et bientôt 30 euros au prochain Conseil municipal. En revanche, pour les non-résidents et les personnes qui ne travaillent pas, le tarif est bien plus élevé. Ma question est la suivante : dans quelle mesure communiquons-nous à destination des personnes qui ne sont pas locataires ? Je n'ai pas de doute sur le fait que si les locataires souhaitent prendre une place de parking, ils savent à qui s'adresser, mais le but étant de diminuer la vacance, j'aimerais savoir si c'est travaillé avec les villes ou s'il faut le faire davantage, à savoir communiquer bien au-delà des locataires. À Villejuif, ceux qui y ont le plus d'intérêt ne sont pas forcément des personnes qui habitent à Villejuif, mais celles qui ne sont pas éligibles au tarif résident et qui peuvent en avoir besoin pour rejoindre les métros. C'est ce que nous avons beaucoup dans la ville.

Nous baissions les tarifs dans le but de diminuer la vacance, et, *in fine*, d'augmenter la marge financière, mais il se pose la question de la communication pour que cela touche bien les personnes qui pourraient faire diminuer cette vacance, au-delà des locataires.

**Mme DELAHAIE.** - Y a-t-il d'autres observations ?

**M. CELATI.** - En ce qui concerne les box qui se situent autour de 24 ou 25 euros, avez-vous prévu un lissage pour les augmenter de 2 ou 3 euros par an ?

**Mme PICARD.** - Je ne crois pas que ce soit le moment d'augmenter.

**M. CELATI.** - Non, mais nous cherchons de l'argent...

**Mme PICARD.** - Nous sommes d'accord.

**M. CELATI.** - Je n'ai pas dit qu'il fallait le faire.

**Mme PICARD.**- Je pense que cette question, comme celle du parking extérieur de Vitry, sera posée en 2026, parce que ce n'est effectivement pas en fin d'année 2025 que nous pouvons la réinterroger.

Pour répondre à Madame BRIENZA, tous les parkings n'étaient pas ouverts. Il n'y avait pas forcément de tarification sur les parkings proposés aux non-locataires jusqu'à présent, c'est-à-dire qu'il y avait très peu de parkings qui le permettaient dans les délibérations. C'est effectivement une délibération qui va permettre de louer aux non-locataires, mais nous devons tout de même, en tant que bailleur social, prioriser nos locataires. En termes de communication, nous ne nous sommes pas encore posé la question, mais de la même manière que c'est le cas sur Villejuif avec les panneaux Yespark ou ce genre de choses, nous pouvons très bien faire des panneaux en donnant le lien vers Valdevy et communiquer sur les tarifs extérieurs. Lorsque nous avons remis en service, après travaux, le parking souterrain des 11 Arpents, nous avons communiqué auprès des habitants à proximité, puisque c'est une zone de grosse tension sur les Hauts de Bruyères. Nous avons fait des *flyers*, qui avaient été distribués au niveau des résidences de proximité. Nous avons bien prévu les deux tarifs à ce moment-là, ils étaient déjà préexistants dans la délibération de l'office de Villejuif. Nous avons donc utilisé la même délibération, mais pour baisser le tarif et que cela devienne intéressant, nous avons fait une gratuité pendant trois mois aux locataires, puisque nous n'avions pas cette disposition de baisse des loyers à ce moment-là.

**Mme BRIENZA.**- Merci beaucoup pour les réponses. Évidemment, la priorité va aux locataires, il n'y a pas de doute.

Sur la question de la sécurité, je ne pense pas me tromper en disant que plus un parking est occupé, plus des gens y viennent, plus le sentiment de sécurité est présent, donc nous avons aussi cet enjeu avec la vacance.

En ce qui concerne la communication dans l'espace public, bien vu, parce que si c'est affiché en grand, les gens qui arrivent en voiture pour prendre leur métro pourront la voir.

**Mme DELAHAIE.**- Je suis beaucoup plus nuancée. Bien sûr, plus les parkings sont vides, plus ils sont insécures, mais nous sommes à un tel niveau d'impunité, notamment avec le protoxyde d'azote... Je me suis retrouvée dans des situations avec la prox où vous êtes là, ils sont là, ils consomment. Nous en sommes arrivés à un point où, dans ce pays, il va falloir se poser la question de cette pratique. Nous l'avons vu sur certains sites, ils n'ont tellement plus de raison qu'ils cassent tout. C'était vrai il y a quelques années, mais aujourd'hui, ce n'est pas toujours vrai : même quand c'est plein, nous avons tout de même des soucis importants. Dans un des parkings, ce week-end, ils ont carrément rangé les bouteilles en partant pour que le gardien n'ait pas à aller les chercher dans tout le parking. J'ai vu des photos, ils ont rangé les bouteilles les unes à côté des autres, ce qui démontre une forme d'éducation, mais aussi d'insolence envers l'institution. Cela fait moins de travail pour le gardien, mais bon...

*(Intervention inaudible hors micro)*

Dans les deux parkings où j'ai vu de la consommation directe, ce sont des jeunes de 14-15 ans à 22-23 ans, plutôt un public plus jeune que d'habitude. À mon avis, selon mon analyse, ce sont des addictions... Ce ne sont pas des jeunes de 20-25 ans.

Je vous propose de voter cette délibération pour les tarifications de stationnement.

**La délibération n° 8 est adoptée à l'unanimité.**

#### **Délibération n° 9 : Régularisation foncière des parcelles cadastrées section BD n° 590 et 592 - ZAC du RN7 Moulin Vert Plateau**

**Mme DENIMAL.** - Il s'agit de racheter, auprès de l'aménageur qui avait réalisé toute la ZAC Moulin Vert, deux parcelles mitoyennes à notre résidence qui permettent l'accès piéton à la résidence, ainsi que le passage de la sécurité incendie, donc des pompiers. Ces deux parcelles devaient initialement desservir plusieurs lots. Maintenant que la ZAC est terminée, nous savons très bien que cette parcelle n'est destinée qu'à desservir notre immeuble, l'accès aux autres parcelles se fait par un autre endroit. Nous préférons racheter cette parcelle plutôt qu'elle soit publique pour pouvoir éventuellement la résidentialiser si nous avons des difficultés à l'avenir.

C'est une acquisition à l'euro symbolique, nous n'aurions que les frais de notaire à payer.

**Mme DELAHAIE.**- Merci, Aurélie. S'il n'y a pas d'interventions, je vous propose de voter cette délibération.

*La délibération n° 9 est adoptée à l'unanimité.*

#### **Délibération n° 11 : Actions en justice introduites par la Directrice générale**

**Mme PICARD.**- Vous m'autorisez régulièrement, et encore ce soir, à ester en justice. L'objet de cette délibération – cela revient régulièrement en Conseil d'administration – est de vous faire état des actions en justice réalisées suite à vos autorisations.

**Mme VILLEGIER.**- Ce sont trois contentieux en défense qui ont été introduits depuis la dernière fois. Vous avez déjà eu ce même type de délibération. Ils sont en défense parce que Valdevy n'est pas à l'initiative de ces contentieux.

Il s'agit d'un demandeur de logement qui s'estime insatisfait d'un refus de la commission d'attribution dans le cadre de l'analyse de son dossier ainsi que d'un référé expertise sur un immeuble dans lequel nous devons être maître d'ouvrage et où il y a aujourd'hui un syndicat de copropriétaires qui indique qu'un certain nombre de désordres se présente – c'est relativement classique en termes immobiliers. Enfin, il s'agit d'un de nos salariés fonctionnaires qui initie un contentieux parce que nous n'avons pas souhaité constater l'existence d'un harcèlement moral.

Cela peut vous interroger, donc je précise que nous avons nous-mêmes saisi le Comité médical dans ce contexte en nous inquiétant de l'état de santé mentale de cette personne, qui nous semblait avoir des propos extrêmement délirants. C'est un peu compliqué pour nous, parce que nous avons dû interroger le Comité médical sur ce dossier en lui disant : « Nous pensons qu'il y a quelque chose et que l'on doit s'inquiéter de l'état de santé de ce collaborateur ». Ce dernier est arrêté depuis très longtemps pour diverses raisons.

**Mme DELAHAIE.**- C'est une prise d'acte, donc je vous propose que nous prenions acte ensemble.

*Le Conseil d'Administration prend acte de la délibération n° 11.*

#### **Délibération n° 12 : Assurance statutaire**

**Mme DELAHAIE.**- Nathalie, je regrette que depuis le changement d'élections professionnelles – je l'ai dit aux représentants syndicaux que j'ai vus récemment – qu'il n'y ait pas de représentants du personnel qui siègent au Conseil d'administration. Je le regrette à chaque fois qu'une question concerne le personnel et je le redis ce soir.

**Mme VILLEGIER.**- Cette délibération porte sur quelque chose que ce Conseil d'administration connaît bien, puisqu'en moyenne tous les trois ans, nous délibérons sur l'assurance statutaire, qui est une assurance qui couvre Valdevy, qui n'est pas payée par le personnel, qui est vraiment souscrite directement par l'employeur. Ce dernier, dans le cadre de la fonction publique, peut être amené à maintenir des rémunérations alors que les personnels ne sont pas présents. Il n'y a pas de Sécurité sociale et d'indemnités journalières, donc c'est une forme d'indemnité journalière de la Sécurité sociale que nous souscrivons à titre privé. C'est un régime assurantiel, et comme beaucoup de mécanismes assurantiers, il couvre un risque par nature aléatoire, et comme beaucoup de régimes assurantiers, il est déficitaire pour l'assuré, sauf en cas de gros sinistres. C'est la raison pour laquelle nous proposons de souscrire aux garanties.

Nous vous avons sollicités pour pouvoir nous associer à cette mise en concurrence, mais après analyse, il est proposé de souscrire aux garanties que nous retenons usuellement, c'est-à-dire la couverture du risque décès (prise en charge du capital décès), la couverture des accidents de travail et de la maladie professionnelle, avec une assiette de cotisation fixée sur une partie de la rémunération des fonctionnaires, mais pas la totalité, sans quoi cela nous coûterait assez cher. Quand bien même nous avons de l'absentéisme, souscrire différemment nous exposerait à un déficit sans doute encore plus grand. C'est en ce sens que nous vous demandons de souscrire à ces risques. Cela représente une cotisation de l'ordre de 3,11 % pour couvrir ces

risques. Nous vous demandons de bien vouloir adhérer à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2026 au groupement de commandes et aux contrats qui ont été souscrits par le CIG.

**Mme DELAHAIE.**- Nous pouvons passer au vote.

*La délibération n° 12 est adoptée à l'unanimité.*

#### Délibération n° 13 : Cession foncière Génie à SGP

**Mme VILLEGIER.**- Il s'agit d'autoriser la vente d'une parcelle à la Société du Grand Paris, qui a réalisé les travaux du métro de la ligne 15. L'OPH de Vitry avait des conventions temporaires d'occupation avec la SGP pendant un certain nombre d'années pour réaliser les travaux. Ils ont maintenant besoin d'une partie de cette parcelle pour entretenir l'ouvrage. Dans ce cadre, ils nous demandent de racheter une parcelle d'une centaine de mètres carrés. Une évaluation des Domaines a été réalisée, qui a estimé cette parcelle à 81 600 euros. Nous avons toujours une marge d'appréciation de plus ou moins 10 %, donc nous avons vu avec la SGP pour plafonner le prix. Cela nous amène à un prix de 89 760 euros. Comme il s'agit d'une déclaration d'utilité publique, nous avons droit à une indemnité de réemploi de 4 488 euros. Nous vendrions donc cette parcelle 94 248 euros.

**Mme DELAHAIE.**- Merci.

*La délibération n° 13 est adoptée à l'unanimité.*

\*\*\*\*\*

**Mme DELAHAIE.**- Il nous restera un Conseil d'administration avant le 15 mars, probablement juste avant les vacances de février, peut-être le 9 février, mais nous vous confirmerons la date.

Merci beaucoup. Je vous souhaite une bonne fin d'année, de bonnes fêtes. Nous nous reverrons de toute façon aux vœux de Valdevy qui auront lieu le 13 janvier à Vitry à 18 heures au MAC VAL.

**La séance est levée à 20 heures 24.**

Le conseil d'administration approuve à l'unanimité le compte rendu de la séance du 15 décembre 2025.

Mme Carine DELAHAIE

**Présidente du conseil d'administration**



Délibération certifiée exécutoire en raison de sa transmission au contrôle de légalité en Préfecture de Créteil. Publiée le 13/02/2026

Marianne PICARD