

Rapport de mission 2025





“

Entrepreneurs pionniers du logement des salariés modestes au cœur des bassins d'emploi, il y a plus de 100 ans, nous avons développé tous les métiers de l'immobilier jusqu'à devenir un acteur global du cycle de l'habitat dans tous les territoires.

Pour que le logement soit un parcours de vie positif pour chacun et accessible à tous,
Pour que la ville de demain soit attractive, harmonieuse et vertueuse,

Utile aux territoires, à la société et à la planète, Vilogia réinvente les façons de bâtir, de
loger et d'accompagner pour faire de l'habitat abordable, un lieu moteur de la vie urbaine
et du lien social d'un monde qui change. ”

C'est notre raison d'être

P. 4
Les liens
du sens

P. 6
2025,
une année d'action

P. 8

Un cap, une volonté : être 100 % utile

conversation avec Philippe Rémignon et Florence Bariseau

P. 10

**Bailleur
Dans la peau d'un client**

P. 12

**Constructeur
Parlons transition**

P. 14

**Aménageur
Au cœur des territoires**

P. 16

**Promoteur
Vendre abordable**

P. 18

**Syndic de copropriété
La montée en compétences**

P. 20

100 % utile
Mobilisation générale

P. 22

Avis du Comité
de mission

2021-2025 HOME, une stratégie en 4 axes



2024 Vilogia, Société à mission

**1 raison
d'être**

"Faire de l'habitat abordable, un lieu moteur
de la vie urbaine et du lien social"

3 missions

**Bâtir
durable**

Pour être utile
à la planète

**Loger
abordable**

Pour être utile
aux territoires

**Accompagner
solidaire**

Pour être utile
à la société

1 volonté

**Être 100 % utile
grâce à la mobilisation de tous**

2026-2035 Le prochain cap stratégique

En 2026, Vilogia engage une réflexion avec les collectivités et les collaborateurs pour définir son ambition à dix ans autour d'une vision nouvelle :

faire du logement un service utile à chacun et à tous.



Une année d'action



Janvier

- Cérémonie des vœux 2025 : présentation de la mission à l'ensemble des équipes de Vilogia avec la participation des membres du Comité de mission.

Février

- Point intermédiaire de mission (à distance).



Mars

- Accueil du cercle des entreprises à mission des Hauts-de-France
- 1^{er} Comité de mission 2025, présence 100 %
Retour sur le 1^{er} audit du Rapport de mission et les remarques de l'OTI : donner la trajectoire du Constructeur, valoriser la vente abordable par le Promoteur
- Double écoute clients au Centre de Relation Clients (P10)
- Fresque de la Société à mission

Mai

- Présentation du Rapport de mission lors de l'Assemblée Générale de Vilogia par un membre du Comité de mission.

Juillet

- Trophées de l'Engagement : deux membres du Comité de mission participant au jury



Septembre

- 2^e Comité de mission, présence 5/6
- Atelier “100 % utile” : séminaire du Comité de mission avec le Directoire opérationnel (P20)
- Visite de l'agence de Roubaix et de patrimoine
- Trophées de l'Engagement : remise des Prix (P20)

Octobre

- Point intermédiaire de mission (à distance).

Novembre

- 3^e Comité de mission au Campus Entreprises et Cités, présence 100 %
- Rencontres avec Alexandra Palt, présidente de WWF France, et avec Marie-Hélène Foubet et Adrien Huc, Réseau Alliance
- Découverte de la stratégie environnementale (P12)



Décembre

- Point intermédiaire de mission (à distance)
- Rencontre avec Frédéric Lauprêtre, à la découverte du modèle économique du logement social (P16)



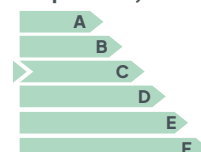
Janvier 2026

- Bilan carbone 2024 de Vilogia présenté par le Cabinet Ekodev (P14)



69%

du parc Vilogia en
étiquette A, B ou C



Un cap, une volonté : être 100 % utile

Conversation de
Philippe Rémignon avec Florence Bariseau

“L’interconnexion de la mission et de la stratégie est une condition de l’efficacité de notre action.”



Philippe Rémignon
Président du Directoire de Vilogia

PR - Pour le Comité de mission, 2025 a été une année d’immersion dans les enjeux et le quotidien de Vilogia. Qu’avez-vous découvert et qu’est-ce qui vous a le plus étonné ?

FB - L’engagement des collaborateurs nous a marqués, le sens du service au Centre de Relations Clients en particulier, et la détermination des équipes à relever les défis environnementaux, entre autres. Mais ce qui nous a le plus étonné, c’est l’équation financière délicate du logement social et la charge de l’investissement pour entretenir le parc immobilier de Vilogia au meilleur niveau.

PR - La volonté de répondre au pic de la demande de logements sociaux a dynamisé la construction. Ces dernières années, Vilogia a produit deux fois plus de logements que les autres bailleurs et réhabilité massivement son parc bien avant l’ensemble du monde HLM pour optimiser l’efficacité énergétique de nos logements et les charges de nos locataires. Cet effort d’investissement, conjugué à la hausse des taux d’intérêt, a pesé sur les résultats de Vilogia de 2023 et 2024. Mais déjà, nous sommes revenus en positif en 2025. La qualité du parc

n’est pas négociable. Pour la maintenir et continuer à investir, nous allons notamment renforcer les ventes de patrimoine.

FB - Augmenter le volume des ventes de logements dans les zones tendues où le prix de l’immobilier flambe est un vrai défi. Comment augmenter le pouvoir d’achat des familles et des primo-accédants ?

PR - Consacrer 30 % de ses revenus au logement n’est pas soutenable pour nos clients. Il est indispensable de limiter ce taux d’effort. La solution réside dans l’optimisation de nos montages financiers. Nous développons le BRS*, la vente de l’usufruit sans le foncier, ce qui réduit sensiblement le prix de vente dans les territoires tendus. Le PSLA**, avec son acquisition progressive et sa TVA à 5,5 %, réduit utilement l’effort des familles sous plafonds de ressources.

FB - En 2026, Vilogia construit sa future stratégie à dix ans et, dès 2027, l’entreprise sera soumise au nouveau reporting de durabilité imposé par la Directive CSRD. C’est le moment de refondre le modèle de mission. En 2025, le Comité de mission a souhaité se rapprocher des enjeux



Florence Bariseau

Présidente du Comité de Mission de Vilogia
Vice-Présidente du Conseil Régional des Hauts-de-France,
en charge de la Ruralité, de la Proximité, des Solidarités
et de la politique de l'Eau
Déléguée Générale de la FFB Hauts-de-France

**“ Cette détermination
de Vilogia à être 100 % utile
est un vecteur de sens et
de fierté pour chacun. ”**

concrets de l'entreprise. La création des binômes Comité de mission / Directoire opérationnel est un premier pas commun prometteur. Le Comité de mission souhaite aller plus loin. Jusqu'où peut-on corréler mission & stratégie ?

PR - Le chantier de co-construction du prochain projet stratégique embarquera les collaborateurs, les collectivités et les membres du Comité de mission. L'interconnexion de la mission et de la stratégie est une condition de l'efficacité de notre action et de l'engagement de nos collaborateurs. L'une des pistes de réflexion du futur plan stratégique est d'ailleurs "Vilogia, employeur à mission", c'est dire si la mission inspire le devenir de Vilogia.

FB - La mission a un vrai pouvoir de mobilisation. Les Trophées de l'Engagement l'ont fait vivre dans tous les territoires. Le Comité les a accompagnés et a suivi de près les initiatives qui contribuent à embarquer un à un tous les collaborateurs. Cette détermination de Vilogia à être 100 % utile est un vecteur de sens et de fierté pour chacun. Le Groupe Vilogia est-il prêt à aller plus loin pour être encore plus utile ?

PR - C'est un axe d'inspiration de notre stratégie à dix ans. Elle appréhende le logement, non plus comme un bien matériel, mais comme "un service" pour l'emploi, pour le bien-être individuel, pour l'égalité des chances ou encore la cohésion sociale. Être acteur à mission peut renforcer le travail partenarial avec les collectivités. Être promoteur à mission doit révolutionner l'accès social à la propriété. Et être employeur à mission peut attirer une nouvelle génération de collaborateurs.

FB - Le prochain modèle de mission sera transformant et passionnant ! Vous pouvez compter sur l'engagement du Comité de mission et sur notre volonté d'être nous aussi 100 % utiles aux territoires, aux clients et aux collaborateurs de Vilogia.

*Bail réel solidaire

*Prêt Social Location Accession

Bailleur

Dans la peau d'un client



Double écoute au CRC : ce qu'ils ont découvert

“Le téléphone n’arrête jamais.” Ils sont environ 40 au Centre de Relations Clients pour répondre aux appels des locataires de toute la France, soit plus de 1 500 appels par jour en moyenne. Les motifs vont d’une question sur le loyer à une demande de réparation de l’eau chaude ou de la porte d’entrée du hall, et de l’état des lieux à l’intervention d’un prestataire extérieur. “Les clients sont en général courtois, certains s’excusent même d’appeler, mais la cadence est très soutenue, il faut décrocher sans délai et la durée d’appel moyenne est comptée.” Les outils informatiques de pré-tri et d’orientation des appels accélèrent le processus et font gagner du temps.

“Patience” voire “zénitude”, “engagement” et “sens du service” sont les mots des membres du Comité de mission pour décrire “ce métier qui n’est pas facile”. Les collaborateurs du CRC l’exercent avec beaucoup d’empathie, en prenant le temps de reformuler la demande avec précision pour réorienter le plus efficacement possible et apporter la solution.

Progrès clés 2025

Les nouveaux partenariats

Après les accords passés avec les Ministères, La Poste, les Pompiers et la Gendarmerie Nationale pour loger leurs collaborateurs, Vilogia continue de développer ces partenariats réservataires en ciblant les entreprises du privé. Le modèle est simple et efficace : le réservataire aide au financement en contrepartie d’un volume de logements réservés à son usage.

Le partenariat conclu en 2025 avec l’Association Familiale Mulliez (AFM), dans le cadre de l’entrée au capital de Vilogia de sa foncière Ceetrus, donne le ton et montre l’ambition. Il s’applique aux entreprises de l’Association (Auchan Retail, Boulanger, Decathlon, Kiabi, Leroy-Merlin, Nhood, Norauto, etc.) et à leurs implantations dans toute la France. Ce partenariat vise 500 attributions dans le parc Vilogia en logement social, intermédiaire ou résidences spécifiques, et 200 accessions à la propriété en neuf ou dans l’ancien entre 2025 à 2027. De multiples rencontres et webinaires ont été organisés dès 2025 pour présenter le partenariat aux Directions des Ressources Humaines et faire connaître l’offre aux salariés. Résultat : de nombreux dossiers étudiés, 93 logements attribués (66 dans la métropole lilloise et 27 à travers la France) et 10 accessions à la propriété. Un modèle qui marque le retour à la vocation d’origine de Vilogia, bailleur social des ouvriers du Nord, et préfigure sa future stratégie du “logement au service de” l’emploi et du développement économique du territoire.



Objectif statutaire

En tant que bailleur social, Vilogia veut accompagner le parcours résidentiel de chaque client, en lui permettant l'accès au logement qui correspond à ses besoins et à ses capacités, à toutes les étapes de sa vie, avec la meilleure qualité de service.

Avis du Comité de mission

“En 2025, la mise en oeuvre des objectifs opérationnels et l'ajustement des indicateurs ont permis de faire évoluer les pratiques de Vilogia en tant que bailleur social. La gestion des mutations a été progressivement alignée avec la stratégie de peuplement propre à chaque territoire. Par ailleurs, la traçabilité des logements adaptés s'est améliorée, même si le processus de recensement et de suivi mérite encore d'être consolidé. La séquence d'écoute organisée par le Comité de mission au sein du CRC a permis de sensibiliser les membres aux enjeux de la proximité avec nos clients. Les 12 AG locataires ou rencontres assimilées organisées en 2025 constituent un signal très encourageant. Enfin, la nouvelle organisation de proximité déployée en 2026 devrait favoriser la résolution plus rapide et plus directe des situations en face-à-face.”



Ayoub Kamal
Responsable
d'agence Roubaix
Couronne Nord,
Vilogia

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS	INDICATEURS	CIBLE 2025	RÉSULTATS 2025
Faciliter les parcours résidentiels et encourager la mixité	Indice de peuplement (composition sociale d'une résidence)	100 % des territoires ont une stratégie de peuplement formalisée et adaptée à leurs caractéristiques	→ 87,5 % des territoires ont une stratégie de peuplement, en cours de finalisation dans la MEL → 9,7 l'indice de peuplement, l'équilibre de composition sociale se situant entre 4 et 13
	Taux de mutation	Une gestion des mutations en pleine correspondance avec la stratégie de peuplement	→ 11,48 % le taux de mutation au niveau Groupe → Critères de mutations prioritaires définis dans la stratégie de peuplement → Communication et adaptation des outils pour une appropriation par les équipes
	Taux de seniors dans un logement adapté	Inventaire des logements adaptés de notre patrimoine	→ 6,1 % de logements adaptés aux personnes âgées ou en situation de handicap
Cultiver la proximité clients par la cohésion sociale et le bien-vivre ensemble	Note de satisfaction clients	Repenser nos visites de courtoisie pour plus d'efficacité opérationnelle	→ Mise en place d'une stratégie d'appels de courtoisie adaptée aux besoins de chaque territoire, révision du process et des outils d'appels des nouveaux entrants → 74 % de satisfaction globale des locataires
	Déployer la Gestion Urbaine et Sociale de Proximité	Déployer à l'échelle nationale les AG de locataires	→ 12 AG ou rencontres assimilées (comité de quartier, réunion publique...) en 2025 sur 5 territoires (MEL, Grand Est, Grand Ouest, Nouvelle Aquitaine, AURA)

Constructeur

Parlons transition

Stratégie environnementale : ce qu'ils ont découvert

En 2025, la stratégie de décarbonation de Vilogia a été transformée en une stratégie environnementale complète. Elle est structurée en 6 plans d'actions et trace une trajectoire volontaire présentée au Comité de mission par Jeremy Renaut, Directeur Général du GIE de maîtrise d'ouvrage du Groupe, Septalia, et Fabien Lasserre, Responsable pôle Technique Exploitation et Transition chez Vilogia.

Le Comité de mission salue la transition engagée et invite Vilogia à aller plus loin en donnant quelques axes de progrès. “ La stratégie environnementale marque une première grande avancée, qui reste à compléter et conforter. Le Bilan Carbone global est un indicateur clé, en attendant de réaliser un Bilan Carbone par opération. Le plan d'action Adaptation au changement climatique est intéressant, notamment l'analyse de l'exposition aux aléas climatiques, mais il ne couvre pas tout le spectre. Actuellement concentrée sur la construction neuve, son application pourrait être étendue aux programmes de réhabilitation. Un travail est par ailleurs en cours pour intégrer les exigences du plan d'Adaptation dans les cahiers des charges. Enfin, Vilogia doit accélérer son action sur la biodiversité et envisager d'intégrer ses standards dans les cahiers des charges.” Pour le Comité de mission, “Tout l'enjeu est désormais de faire le lien entre la stratégie environnementale et la mission statutaire Bâtir durable.”



Progrès clés 2025

Le retour au cycle naturel de l'eau

En 2025, Vilogia a mobilisé les équipes de maîtrise d'ouvrage autour d'une exploitation des eaux pluviales favorisant la biodiversité. La sensibilisation déployée à distance par l'association ADOPTA, experte en gestion durable et intégrée des eaux pluviales, était ouverte à tous les territoires. Elle donnait des connaissances théoriques, illustrées de retours d'expériences très pratiques, et se concluait par une étude du potentiel de dé raccordement des réseaux d'eaux pluviales. Deux ateliers pratiques en présentiel ont prolongé l'initiation en Ile-de-France et dans les Hauts-de-France.

Les chantiers tests de Vilogia sont encourageants.

Dans un quartier de maisons à Mouvaux, des parkings infiltrants et des noues assurent une gestion optimale des eaux pluviales depuis 2024. Dans une résidence de Watrelos fraîchement réhabilitée, les modelés de terrain et les noues permettent une gestion totale des toitures déconnectées. Prochaine réalisation : à Ronchin, Septalia déconnecte du réseau plus de 5 000 m² de toitures de plus de 400 logements grâce à un aménagement intelligent des espaces verts en cœur d'îlots.

Objectif statutaire

En tant que constructeur, Vilogia veut rénover son patrimoine pour le maintenir à niveau et bâtir un habitat plus durable qui intègre les défis environnementaux.

Avis du Comité de mission

“En 2025, des avancées ont été réalisées dans la mise en oeuvre et le suivi des indicateurs de la stratégie de décarbonation et en faveur de la biodiversité. La clarification des indicateurs Carbone (plan d’actions et ICC de projet neuf) et de la méthode de reporting, conjuguée à l’automatisation de la collecte des données engagée par la DSI, promettent de renforcer la fiabilité du suivi. Les équipes auront toutes les cartes en main pour accélérer les actions et être au rendez-vous des attendus.”



Pascale-Emilie Henning

Directrice-adjointe du territoire Grand Ouest, en charge de la maîtrise d’ouvrage, Vilogia



Arnaud Florent

Responsable de la transition écologique des bâtiments Electro Dépôt

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS	INDICATEURS	CIBLE 2025	RÉSULTATS 2025
Agir en faveur de la transition énergétique en diminuant notre empreinte environnementale	Bilan carbone (tCO2e)	Établir le plan d’actions associé en vue du Bilan Carbone réglementaire 2027 en y intégrant un volet valeur verte des fonciers	→ Bilan carbone 2024 réalisé : baisse des intensités carbone de la maîtrise d’ouvrage, de la gestion locative et de la gestion administrative → Stratégie de décarbonation élargie à une stratégie environnementale structurée en 6 plans d’actions, dont un plan Préservation de la nature et de l’eau et un plan Gestion durable de nos réserves foncières
	Taux des projets bas carbone validés en Comité d’Engagement	Hausse du taux de projets bas carbone	→ Mise en place du suivi des ICC (Indices Carbone de Construction) des projets dans la métropole lilloise présentés en Comité d’Engagement en 2025, année de référence.
	Nombre de logements exposés aux risques climatiques	Consolidation de l’analyse cartographique et du plan d’adaptation	→ Intégration de l’Indice de Chaleur Urbaine (ICU) à l’analyse de l’exposition du parc en Ile-de-France et dans la MEL → Évaluation du % du parc exposé à au moins un aléa, au moins deux aléas ou à un aléa fort → Mise à jour des données de Retrait Gonflement d’Argile en 2025 pour les projets en développement et le patrimoine existant → Plan d’adaptation au changement climatique décliné en 21 actions intégré à la stratégie environnementale
Intégrer la biodiversité dans les projets	Initiatives favorables à la préservation de la biodiversité	• Intégrer la biodiversité dans le cahier des clauses techniques particulières • Organiser une journée thématique à destination des équipes de maîtrise d’ouvrage	→ Biodiversité intégrée dans le cahier des charges d’entretien des espaces verts en 2025 et en cours dans le cahier des charges de maîtrise d’ouvrage → 27 participants de tous les territoires à la journée de sensibilisation de la maîtrise d’ouvrage à la gestion des eaux pluviales en novembre 2025, et 19 participants d’Ile-de-France à la journée de janvier 2026

Aménageur

Au cœur des territoires



Le Bilan Carbone 2024 : ce qu'ils ont découvert

La réglementation impose de réaliser un Bilan Carbone tous les 4 ans. Vilogia a choisi d'en faire un exercice annuel. Le Bilan Carbone 2024 a été réalisé par le Cabinet Ekodev, qui est venu présenter ses résultats au Comité de mission. Le Bilan Carbone 2024 fait apparaître des avancées sensibles par rapport aux données de 2022. La surface du parc augmente (+10 %) tandis que son impact carbone diminue (-8 %). La part des logements étiquettes A, B ou C a progressé de 48 % en 2022 à 69 % du parc en 2024. Les émissions de GES liées aux projets de maîtrise d'ouvrage augmentent (+19 %) moins vite que la production de logements (+41 % de surfaces neuves livrées entre 2022 et 2024).

Pour le Comité de mission, “le Bilan Carbone 2024 dresse un état des lieux intéressant. Il donne une vision claire des gros postes émetteurs de CO₂ et fait ressortir deux pistes d'action : recourir au biogaz pour réduire au plus vite les émissions des énergies et remplacer le béton aux normes NF ou européennes par un béton bas carbone pour réduire les émissions de la construction. Cela implique de rompre 50 ans d'habitude, mais le Comité y voit l'opportunité pour Vilogia d'ouvrir la voie aux maîtres d'œuvre et d'entraîner toute la profession.” Deux solutions qui viendront alimenter les futurs plans d'action.

Progrès clés 2025

La concertation avec les riverains

L'objectif de la concertation menée à Lambersart était de favoriser l'adhésion des riverains au projet tout en renforçant la professionnalisation de la démarche. Dans le cadre d'une concession, la collectivité a délégué à Vilogia la maîtrise d'aménagement du site, sachant que la concertation constituait un enjeu politique majeur pour la municipalité. Après l'expérience menée à Faches-Thumesnil en 2018, Vilogia a décidé d'aller plus loin en s'appuyant sur une Assistance à Maîtrise d'Ouvrage spécialisée.

Le site de Lambersart, un espace vert en friche peu visible depuis la voie publique, était parfois méconnu des habitants. La concertation a permis de le faire découvrir et de présenter les ambitions du projet. Une guinguette urbaine installée temporairement sur le site a servi de point de rencontre convivial, accueillant les habitants à l'occasion de divers événements (soirées, passage du Tour de France, présence de Food truck, etc.).

Plusieurs enseignements méthodologiques ont été tirés de cette concertation : préférer les ateliers de co-construction aux réunions plénières, rappeler clairement les invariants du projet et cadrer les sujets ouverts à la discussion, obtenir un portage politique affirmé et laisser aux habitants un temps suffisant pour s'approprier le projet.



Objectif statutaire

En tant qu'aménageur, Vilogia veut faire la ville attractive et vertueuse, en préservant ses ressources et en favorisant la mixité et les solidarités.

Avis du Comité de mission

“En 2025, la poursuite de la mesure carbone permet d'identifier des axes de progrès sur la trajectoire bas carbone. L'économie circulaire est intégrée aux cahiers des charges à travers la préservation des ressources et le réemploi. Réduire l'empreinte carbone de l'aménagement en tenant compte du milieu local est, plus que jamais, l'objectif de Vilogia.”



Christophe Deboffe

Fondateur et dirigeant
de Néo-Eco

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS	INDICATEURS	CIBLE 2025	RÉSULTATS 2025
Cultiver l'acceptabilité et la concertation des projets	100 % des nouveaux projets d'aménagement bénéficiant d'un plan de concertation	Systématiser la démarche de concertation sur tous les nouveaux projets	100% → Pavé Stratégique à Marcq-en-Baroeul : le bilan de la concertation a fait l'objet d'une délibération municipale adoptée à la majorité absolue en juin 2025. → Site Bonte à Lambersart : concertation préalable du 7 avril au 30 mai, occupation temporaire printemps-été 2025 et présentation du bilan en forum réunissant l'ensemble des partenaires le 3 décembre.
Piloter les enjeux liés au carbone et aux ressources dans les projets d'aménagement	Taux de nouveaux projets intégrant un outil de mesure carbone	100%	100% → Pavé Stratégique à Marcq-en-Baroeul : première phase du bilan carbone via UrbanPrint présenté le 10 septembre. → Site Bonte à Lambersart : bilan carbone via UrbanPrint prévu en phase de conception.
	Taux de nouveaux projets intégrant l'économie circulaire	Une opération de maîtrise d'ouvrage bénéficiant d'une prescription en économie circulaire	1 opération en économie circulaire, Desurmont à Tourcoing → 400 000 briques récupérées lors de la démolition, et réemployées dans les futurs projets Desurmont (250 000) et Masurel (100 000).

Promoteur

Vendre abordable

Le modèle économique du logement social : ce qu'ils ont découvert

En décembre, les membres du Comité de mission ont rencontré Frédéric Lauprêtre, Directeur Stratégie Développement, membre du Directoire de Vilogia, pour mieux cerner le modèle financier du Groupe et ses enjeux stratégiques.

“Le monde HLM est conçu pour construire toujours plus de logements” affirme Frédéric Lauprêtre, et la France fait face à un accroissement de 200 000 demandes de logements sociaux par an. Ces dernières années, Vilogia a investi jusqu'à 650 M€ par an et produit deux fois plus de logements que les autres bailleurs, en diversifiant ses financements.

Aujourd'hui, Vilogia s'attache à revenir à un niveau d'investissement plus soutenable et cherche à vendre des logements pour dégager de nouvelles capacités d'investissement. Les métiers de bailleur et de promoteur sont complémentaires et bénéfiques tant pour le modèle économique du secteur HLM que pour les parcours de vie des Français, qui aspirent à devenir propriétaires de leur résidence principale, notamment pour les locataires de HLM qui en ont pour certains les capacités financières.

Le Comité de mission a trouvé cette présentation particulièrement éclairante sur les enjeux du secteur.

Sa conclusion est unanime : “Le modèle économique du logement social doit muter. Il est urgent de le réinventer. Il serait aussi utile de l'expliquer à tous ceux qui en bénéficient.”

Progrès clés 2025

Une vraie réflexion sur l'analyse des désistements

Aujourd'hui, les refus de prêt sont à l'origine de la majorité des abandons de ventes par les acquéreurs potentiels. Ils sont liés à une insuffisance de revenu, ou un défaut de garantie, voire les deux. En ouvrant volontairement l'accession au plus grand nombre, **Vilogia doit s'attacher à réduire le taux d'effort imposé aux ménages pour devenir propriétaire.**

Comment ? Diminuer le prix de vente en maintenant la qualité de la construction est impossible, les prix des matières premières ont augmenté de 40 % ces dernières années. La solution réside dans le montage financier.

Première option, que la vente soit éligible au taux de TVA de 5,5 % ferait baisser la facture de 15 %. Deuxième option, le bail réel solidaire (BRS), vente du bâti sans le foncier qui reste la propriété du bailleur, peut creuser un écart de prix de vente de 15 à 30 % dans les territoires en tension. Troisième option, l'achat en leasing (PSLA) qui permet la levée d'option en 1^{ère} ou 2^e année avec un prix d'achat décoté du logement.



Objectif statutaire

En tant que Promoteur immobilier, Vilogia veut produire un logement abordable pour tous dans des lieux attractifs.

Avis du Comité de mission

“De belles avancées ! L'objectif sur le rapprochement de l'offre de logements de l'activité économique est essentiel pour répondre aux besoins réels des territoires. Les indicateurs relatifs à cet objectif sont en bonne progression. L'objectif de renouer la confiance est plus contrasté. Les équipes ont bien avancé sur la mesure du taux de levées d'options et sur la réalisation du guide, mais il est difficile d'avoir des leviers d'action sur le nombre de désistements.”



Sylvie Gamelin

Directrice Générale
Adjointe chez GCC

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS	INDICATEURS	CIBLE 2025	RÉSULTATS 2025
Renouer la confiance entre le promoteur et les accédants	Taux de levées d'options	Plan d'actions d'amélioration	→ Déploiement d'un plan d'actions basé sur la gestion centralisée de l'expérience client, un outil de suivi en temps réel, un pilotage hebdomadaire des demandes de levée d'option et transfert de propriété, et la réduction de la période de location-accession pour les deuxièmes commercialisations.
	Maîtriser dès la conception les charges du bâtiment et les futures charges de copropriété	Réalisation d'un guide visant à mieux comprendre la copropriété	→ Conception et réalisation du guide à destination des futurs copropriétaires
	Indicateurs de qualité d'usage et de vie dans la résidence	Plan d'actions d'amélioration	→ Maintien de la note Immodvisor à 5/5 avec un élargissement des sondés et une augmentation des réponses (multipliées par 4)
Rapprocher l'offre de logements de l'activité économique des territoires	Taux de salariés parmi nos accédants	- Stratégie de potentiel économique - Évolution à la hausse du nombre de partenariats	→ Analyse des zones d'attractivité avec la maîtrise d'ouvrage et avis commercial donné au Comité d'Engagement → Partenariat avec l'Association Familiale Mulliez (présentation de l'offre en entreprise et liste des lots à la vente adressée chaque mois aux collaborateurs) → Centralisation des actions menées auprès des entreprises

Syndic de copropriété

La montée en compétences



Progrès clés 2025

La reconnaissance professionnelle

Pour donner confiance aux futurs accédants, Vilogia a appris le métier de syndic de copropriété, à travers une filiale dédiée Vilogia Premium. Assurer la gestion des copropriétés créées garantit en effet la pérennité de l'habitat et la sérénité durable des propriétaires pour un coût maîtrisé. Premier syndic de copropriété certifié QualiSR au Nord de Paris, Vilogia Premium assurait la gestion de plus de 300 copropriétés, soit près de 13 000 lots, à fin 2025.

Aujourd'hui, Vilogia est devenu un syndic de copropriété professionnel reconnu sur la place. Les équipes ont été formées, le renouvellement de la certification QualiSR de l'entreprise en atteste. Au-delà, Vilogia a été nommé administrateur du syndicat de la profession, l'UNIS, et agréé "syndic d'intérêt collectif" pour le département du Nord, une première en France.

Perspective 2026

"Copropriétaire syndic"

Le Groupe Vilogia commercialise des logements. L'offre se compose de logements neufs ou issus du patrimoine proposés à des prix attractifs et à la qualité optimale. L'essentiel des ventes se situe dans les Hauts-de-France et l'Ile-de-France, et d'autres territoires procèdent ponctuellement à des ventes de logements. Au total, en 2024, le Groupe a accompagné 600 familles dans leur projet d'accession.

En 2026, l'objectif de Vilogia est de vendre davantage de logements aux particuliers dans toute la France. Pour cela, le Groupe a décidé de réunir ses compétences de vendeur et de syndic au sein d'une même entité, Vilogia SA. Cette double casquette de "copropriétaire syndic" est de nature à rassurer les accédants : Vilogia connaît l'immeuble, ses équipements et ses prestataires, il maîtrise ses charges et dispose d'équipes à proximité.

En 2026, une équipe de professionnels, dotée de méthodes et d'outils harmonisés, s'attelle à la possibilité de déployer cette nouvelle activité à l'échelle nationale avec un mot d'ordre : agir dans l'intérêt de tous les copropriétaires.



Objectif statutaire

En tant que syndic de copropriété, Vilogia veut favoriser le bien vivre ensemble et la mixité dans les lieux de vie.

Avis du Comité de mission

“ Nous l’avions dit, nous l’avons fait : accompagner plus et mieux les syndics dans leur fonction et dans leurs missions au service des résidents avec la création et la diffusion de supports types administratifs, financiers et de communication du quotidien. La preuve : l’obtention du renouvellement intermédiaire de la certification QualiSR. Un métier de syndic plus performant et de proximité : mission lancée ! ”



Florence Bariseau

Présidente du Comité de Mission de Vilogia
Vice-Présidente du Conseil Régional des Hauts-de-France
Déléguée Générale de la FFB Hauts-de-France

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS	INDICATEURS	CIBLE 2025	RÉSULTATS 2025
Faciliter le fonctionnement des syndics	Réalisation et taux de diffusion des outils	Mise à disposition des outils types (administratifs, financiers, de communication du quotidien)	→ Mise à jour et diffusion aux équipes de syndics de tous les documents types et outils de communication (carte professionnelle, relevé général des dépenses, contrat, affiches, etc.) favorisant la professionnalisation
	Certification QualiSR	• Obtention du renouvellement intermédiaire • Création d'un groupe de travail test (préciser le nombre de participants) pour recenser les besoins en compétences des référents	→ Renouvellement de la Certification QualiSR, attribuée pour 3 ans, lors de l'audit annuel d'octobre 2025 qui n'a formulé aucune réserve → Groupe de travail Gestion Copro créé en novembre 2025, 8 personnes, pour harmoniser les pratiques de Vilogia copropriétaire, identifier les besoins en compétences des référents et fluidifier la relation avec les autres syndics

100% utile

Mobilisation générale



L'atelier "100 % utile" : ce qu'ils ont acté

Le 1^{er} septembre, le Comité de mission et le Directoire opérationnel se sont réunis en séminaire au siège de Vilogia. Un atelier d'intelligence collective a permis de créer des liens entre les deux organes de l'entreprise, de les structurer dans la durée et de préparer l'entrelac entre la stratégie 2035 et le futur modèle de Mission.

Deux vecteurs de synergie ont été actés : les binômes Comité de mission / Directoire opérationnel et les interventions régulières de membres du Directoire en Comité sur des thèmes stratégiques pour une immersion totale dans les enjeux de Vilogia. Le Comité a souligné l'importance de mettre en cohérence et en synergie la Mission et le futur plan stratégique à horizon dix ans qui sera coconstruit en 2026.

Progrès clés 2025

Trophées de l'Engagement : faire vivre la Raison d'être

La première édition, lancée en janvier 2025, a fait émerger 15 projets, dans trois catégories correspondant aux trois missions statutaires. Chaque équipe a pitché devant un jury, composé de deux membres du Comité de mission, d'ambassadeurs RSE et du pôle Engagements Durables. Après délibération, les Trophées ont été décernés mi-octobre à 3 projets :

- Dans la catégorie Bâtir durable : La Ruche à Strasbourg, d'anciens bureaux transformés en logements pour les jeunes.
- Dans la catégorie Loger abordable : le Contrat d'exploitation des chaufferies collectives qui préserve le pouvoir d'achat des locataires dans toute la France.
- Dans la catégorie Accompagner solidaire : Oasis Urbaine à Marseille, quand l'espace public intègre l'eau et la végétation, et favorise le lien social.

Un Prix spécial du Jury a été attribué au projet Félix et Flora, déployé à Lyon, qui couvre les trois catégories.

Le Comité de mission a été associé à toutes les étapes, depuis le jury jusqu'à la remise des prix. Ses membres ont apprécié l'événement "enrichissant", les projets variés et de qualité : "même si au final seuls quatre projets se sont vus récompensés, les 15 projets en lice avaient tous leur place". Le fait qu'ils ne soient "pas de simples intentions, mais de vraies réalisations concrètes" a valeur d'exemple.



Objectif statutaire

En tant que Société à mission, Vilogia promeut un modèle de mission durablement utile. Cette démarche s'inscrit dans sa volonté de se démarquer et faire de la mission un dénominateur commun pour l'ensemble de ses parties prenantes.

Avis du Comité de mission

“ Une mission partagée et animée sera source de progrès collectif. Le Comité de mission l'a tout de suite compris et s'est donné une ambition transversale forte : être 100 % utile aux territoires, aux clients ET aux collaborateurs - notre souci constant : embarquer chacun dans ce chemin collectif. Fresques, entretiens annuels, développement des ambassadeurs, mise en valeur des Trophées de l'engagement - cet objectif 100 % utile a pris un bon départ. ”



Florence Bariseau

Présidente du Comité de Mission de Vilogia
Vice-Présidente du Conseil Régional des Hauts-de-France
Délégue Générale de la FFB Hauts-de-France

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS	INDICATEURS	CIBLE 2025	RÉSULTATS 2025
Garantir une mission 100 % utile à chacun	Taux des entretiens annuels réalisés ayant permis d'évoquer la place de la mission	100 %	→ 100 % des entretiens ont évoqué la mission, incluse dans la trame d'entretien, note de sensibilisation à la Société à mission diffusée à tous les collaborateurs et webinaire managers
	1 Ambassadeur Engagements Durables par Direction/Territoire a minima	20 Ambassadeurs Engagements Durables	→ 22 Ambassadeurs au 31/12/2025 représentant 7 territoires sur 8 et 6 structures du Groupe sur 8, qui ont défini leur feuille de route pour 2026 le 26 novembre.
	Taux de collaborateurs ayant suivi la Fresque du Climat	100 % des collaborateurs présents avec intégration au fil de l'eau des nouveaux arrivants	→ 80,4 % des collaborateurs de Vilogia SA présents toute l'année 2025 ont réalisé la Fresque du Climat (777 collaborateurs sur un total de 967) et 1163 collaborateurs du Groupe l'ont réalisée depuis 2023 → Sensibilisation des nouveaux entrants à l'utilité de la Fresque et à son caractère obligatoire lors des journées d'intégration <i>Vilogia days</i>
Accompagner la transformation durable des métiers	Nombre de personnes ayant suivi des sensibilisations complémentaires à la Fresque du Climat (fresques, ateliers...)	Reconduite d'un événement annuel Climat, déploiement de fresques amies, ateliers	→ 268 participants à la Rentrée Climat (29/09 au 03/10/2025) → 16 participants à la Fresque de l'Économie circulaire → 29 participants au Défi circulaire (webinaire interactif) → 100 % du Comité de mission a réalisé la Fresque de la Société à mission
	Nombre de journées Métiers d'accompagnement à la Transition organisées en interne	2 journées Métiers	→ 2 journées dédiées à la Maîtrise d'Ouvrage, le 24 juin sur les projets de décarbonation et le 20 novembre sur la gestion des eaux pluviales favorisant la biodiversité

Avis du Comité de mission



2025 est la première année de plein exercice du Comité de mission. Les six réunions de travail (trois Comités de mission et trois points intermédiaires) ont permis un suivi très concret du déploiement de sa feuille de route.

Chacun des trois Comités de mission a été l'occasion d'une immersion dans les métiers et les enjeux de Vilogia. Les membres ont ainsi progressé tant dans leur connaissance de l'entreprise que dans leur vision du pouvoir de transformation de la mission. Cela a permis au Comité de challenger le modèle de mission bâti en 2024 et d'engager une réflexion avec les opérationnels sur la pertinence des objectifs, des indicateurs et des outils de mesure.

Le Comité a redoublé d'attention sur les deux points de vigilance signalés par l'OTI.

- Pour Vilogia Constructeur, deux indicateurs - le Bilan Carbone et l'ICC mesuré pour chaque projet neuf - permettront d'évaluer les progrès réalisés et d'esquisser une trajectoire à moyen terme.
- Pour Vilogia Promoteur, le Comité propose de remplacer le 2^e objectif opérationnel "Rapprocher l'offre de logements de l'activité économique des territoires"

par "Favoriser l'accession à la propriété des salariés des territoires".

En parallèle, l'objectif statutaire de Vilogia Promoteur serait élargi à celui d'acteur de l'accession sociale pour intégrer la vente de patrimoine et rassembler l'ensemble de l'accession à la propriété sous le même objectif.

Convaincu de la pertinence de la Mission de Vilogia et déterminé à contribuer efficacement à l'élan de l'entreprise, le Comité travaillera, dès 2026, avec le Directoire opérationnel et alignera le futur modèle de mission sur la stratégie de Vilogia des dix ans à venir.



Découvrez le modèle de mission 2026 de Vilogia en scannant ce QR Code

Pour en savoir plus :



**Notre stratégie
environnementale**



**Notre rapport
d'activité 2025**



**Notre rapport
de performance
extra-financière 2025**

Vilogia

271 boulevard de Tournai
CS 10430
59664 Villeneuve d'Ascq Cedex

Édité par la Direction des
Engagements Durables,
mai 2026.

Exécution graphique :
ozone-studio.com

Vilogia remercie
chaleureusement celles et ceux
qui ont contribué à ce document.

Document imprimé sur un
papier PEFC avec des encres
à base d'huiles végétales, par
Nord'imprim, imprimeur certifié
Imprim'Vert.

Crédits photographiques :
Aurélien Mahot, Frédéric Iovino,
Maxime Dufour, Pierre François
Mattio, Nicolas Vercellino,
Vilogia.

Retrouvez-nous sur :



Consultez toutes nos publications :



IMPRIM'VERT®



