

**SAS GYLB**

# RAPPORT DE MISSION

---

**Référent de mission :**  
**Olivier GRASSY. Directeur de l'IAE de Caen**

**2023**



# SOMMAIRE

---

**01** INTRODUCTION

**02** MESSAGE DES DIRIGEANTS

**03** DECLARATION DU  
REFERENT DE MISSION

**04** RAISON D ETRE ET  
OBJECTIFS DE LA MISSION

**05** EVALUATION DES PROGRES

**06** PROCHAINES ETAPES

**07** CONCLUSION

**08** REMERCIEMENTS

# INTRODUCTION

## L'historique, l'engagement et les objectifs de GYLB

**GYLB est une SAS à mission qui finit son premier exercice comptable.**

**Le choix de se créer directement en tant qu'entreprise à mission s'est imposé naturellement aux dirigeants aux vues des objectifs sociétaux que ceux ci ambitionnaient.**

**Ce rapport reprend les étapes fondamentales du parcours de la société et les choix fondamentaux qu'elle a fait au regard de la mission qu'elle s'est fixée depuis sa création jusqu'aujourd'hui.**



La société compte deux fondateurs historiques: messieurs Yoann LEONARD et Gérald BALLIERE.

Ils représentent une synthèse intéressante entre le monde du privé - la banque et la gestion d'entreprise pour l'un - , et le monde du public - les missions d'élu et la gestion de collectivités locales pour l'autre.

Déjà très conscient du défi démographique auquel la France est confrontée au travers du vieillissement de sa population, ils forment également tous les deux le constat d'un déséquilibre d'une partie très spécifique du marché immobilier - le marché du viager - et constate que celui-ci engendre des inégalités fortes entre les seniors.

Ils décident alors d'apporter une réponse à cette défaillance du marché qui puisse avant tout redonner aux seniors qui souhaitent vieillir à domicile la possibilité de le faire dans les meilleures conditions.

Lors des études qu'ils mènent pour ce projet ils réalisent en outre qu'un nombre important de seniors souffre d'isolement et décide d'apporter également des solutions de logement concrètes, simples et bon marchés visant à améliorer cette situation.

C'est ainsi que GYLB voit le jour en tant qu'entreprise à mission pour porter les valeurs et l'engagement des deux fondateurs tandis que les deux satellites MONA LOGY et COSI LOGY sont constitués afin d'exécuter et mettre en œuvre la promesse de départ.

# MESSAGE DES DIRIGEANTS

"Depuis le début de l'aventure, GYLB est à la fois une dépense d'énergie importante et une réflexion permanente issues toutes deux d'un long process en faveur du bien-être des seniors.

C'est un parcours que nous abordons avec envie mais aussi avec beaucoup d'humilité sachant combien il est difficile de pérenniser ce genre d'efforts.

Le fil rouge de notre engagement et le message que nous essayons de porter est donc bien celui ci : nous sommes les premiers convaincus que GYLB, MONA LOGY et COSI LOGY représente une solution viable pour les seniors, à nous de faire en sorte de la promouvoir et la maintenir dans le temps pour le bien-vieillir du plus grand nombre."

**"Nous voulons proposer un système juste et équitable qui puisse compenser les défaillances du marché afin de contribuer au bien-vieillir des seniors à domicile"**



**SAS GYLB**

# DECLARATION DU REFERENT DE MISSION



**Olivier GRASSY,**  
Directeur de l'IAE de Caen

# RAISON D'ÊTRE ET OBJECTIFS DE LA MISSION

## Deux objectifs servant une raison d'être

La SAS GYLB a pour raison d'être la mise en place d'un écosystème innovant, solidaire et inclusif pour répondre aux enjeux du vieillissement de la population en France.

Pour faire vivre sa raison d'être la Société se donne pour mission la poursuite de deux objectifs principaux.

La poursuite de ses objectifs détermine le plan d'action ainsi que l'ensemble des décisions stratégiques et opérationnelles de la société.



### RAISON D'ÊTRE

"Parce que vieillir est inéluctable et que toute la population ne dispose pas des mêmes chances face aux années qui passent, nous contribuons à améliorer les conditions de vie de nos aînés et de leurs familles."



### OBJECTIF 1

S'efforcer de permettre aux seniors propriétaires de leur logement principal de pouvoir vieillir chez eux le plus longtemps possible dans les meilleures conditions.



### OBJECTIF 2

Participer à la lutte contre l'isolement des seniors propriétaires ou locataires en leur proposant un nouveau « chez eux » au sein d'un habitat collectif qui respecte résilience et l'inclusion.

# EVALUATION DES PROGRES

## La réussite de la mission de GYLB s'évalue au travers de l'avancement de sa mission et de la persistance de son modèle économique.

La SAS GYLB considère depuis sa création que son maintien dans le temps est un critère essentiel de sa réussite au même titre que l'accomplissement de la mission qu'elle s'est fixée. En effet, en créant une communauté de bénéficiaires MONA LOGY, GYLB se doit d'être pérenne afin de continuer le contrat qu'elle forme avec eux.

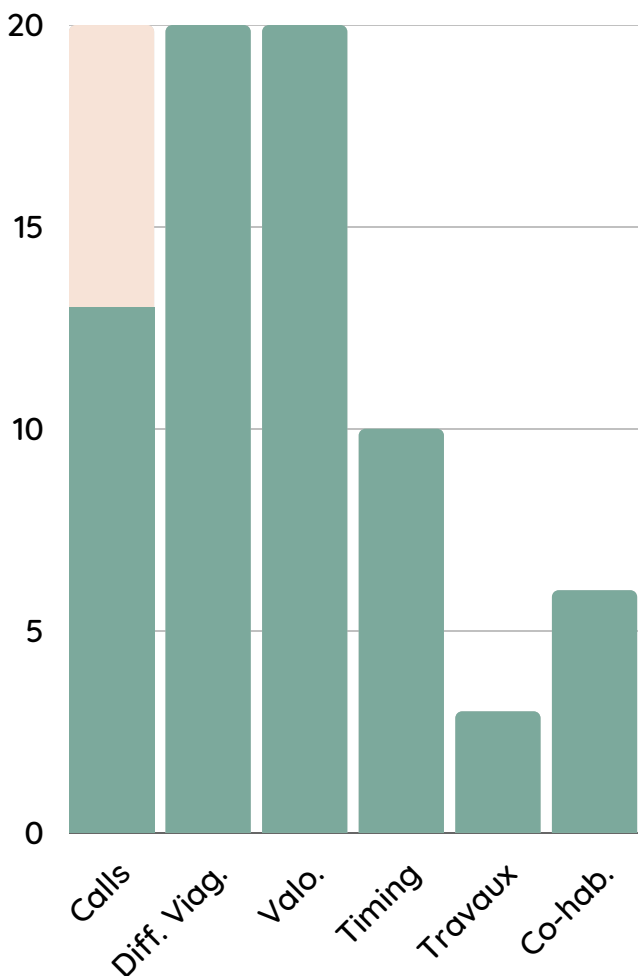
Des indicateurs clés se conformant à cette exigence sont ainsi définis et servent à évaluer les progrès de l'entreprise dans la direction qu'elle s'est fixée. Il sont amenés à évoluer et se multiplier au fur et à mesure de la croissance de l'entreprise.

Indicateur Clé	Description	Données / Résultat
Taux d'acceptation MONA LOGY	MONA LOGY est la solution phare de monétisation de la résidence principale. Son acceptation par la communauté senior est essentielle pour le développement de GYLB et valide son bien fondé.	<ul style="list-style-type: none"><li>• On valide l'acceptation de notre solution par la production d'une offre</li><li>• Sur une cible de seniors déjà dans une démarche de monétisation le taux d'acceptation sur T4 2022 est mesuré à 65%</li></ul>
Taux d'acceptation COSI LOGY	COSI LOGY est la solution d'habitat partagé. Son acceptation par les seniors doit se mesurer au nombre de demandes, à la satisfaction des habitants et à la durée de séjour au sein de l'habitat.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Le premier espace COSI LOGY étant encore en travaux on attend les premiers résultats relatifs à la demande au cours du T2 2023.</li><li>• La satisfaction et la durée de maintien seront évalués ensuite en continu à partir de l'ouverture.</li></ul>
Capacité à attirer des fonds pour le financement de GYLB	MONA LOGY étant avant tout une opération de refinancement des seniors il est vital pour GYLB de continuer à sourcer les fonds propres nécessaires à l'opération afin de continuer à faire grandir sa communauté de bénéficiaires	<ul style="list-style-type: none"><li>• Une première levée de fonds a eu lieu au T3 2022 et valide le concept de GYLB.</li><li>• Une prochaine opération doit être menée pour fin 2023.</li></ul>

MONA LOGY étant d'abord la solution la plus avancée portée par l'entreprise mais surtout car elle touche à un sujet extrêmement sensible (le patrimoine) nous nous sommes penchés plus spécifiquement sur celle-ci: sur ce qu'elle apportait aux seniors, comment elle répondait à leurs attentes et si elle était en accord avec la mission de départ que s'est fixée GYLB.

## ANALYSE DES INTERACTIONS AVEC LES SENIORS CONCERNANT LA SOLUTION MONA LOGY

Quelles sont les interrogations des seniors telles qu'elles ressortent de leurs entretiens avec les dirigeants de GYLB?



L'analyse porte sur 20 entretiens avec des seniors d'une durée suffisamment longue pour que se crée un véritable échange entre l'entreprise et le senior.

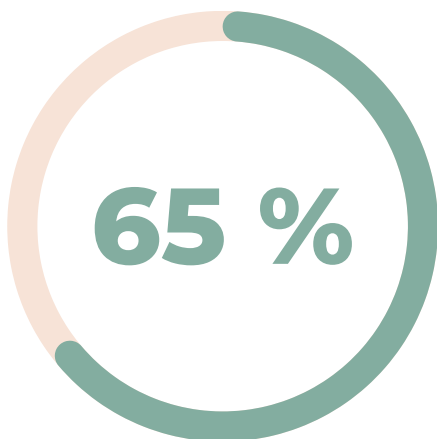
Le contenu des entretiens a été retranscrit par l'un ou l'autre des fondateurs durant l'interaction avec le senior.

Sur les 20 appels:

- 13 font l'objet d'un intérêt suffisant pour la production d'une offre,
- 20 mentionnent des difficultés avec le viager et souhaitent connaître la différence avec MONA LOGY,
- 20 posent la valorisation comme facteur clé de leur décision,
- 10 ont des contraintes de timing,
- 3 seulement attachent de l'importance aux travaux de rénovation,
- 6 sont éventuellement ouverts à de la cohabitation en cas de sous-occupation.

**100 %** des seniors intéressés estiment que les propositions viagères sont insatisfaisantes

**100 %** des seniors intéressés estiment que la valorisation indépendante de leur bien est essentielle



**65% des seniors estiment que MONA LOGY peut répondre favorablement à leurs attentes et leurs besoins.**

Sur les 35% restant, la disparition de la rente au profit d'un loyer - donc le renversement du mécanisme du viager - est un obstacle trop important pour continuer la discussion et, en général, l'intégralité des arguments validant la solution ne leur est pas présentée.



# PROCHAINES ÉTAPES

## Où aller à partir de ce point ?

Après un exercice comptable d'existence, ce premier rapport de mission - bien que représentant un jalon important dans la vie de la société - n'est qu'une première étape du parcours de la société.

Ce rapport examine et approuve les actions qui ont été prises jusqu'à présent mais se doit également de valider les orientations stratégiques de la société telles qu'elles nous ont été présentées.

Ainsi, nous retenons les 4 axes stratégiques pour le futur.

# 1

### PÉRENNISER MONA LOGY

Dans un contexte de remontée rapide des taux qui est pénalisante pour les seniors, trouver les moyens de continuer à financer cette offre.

# 2

### RENFORCER LA COMMUNAUTÉ

Mettre en place un système qui apporte plus de confort, plus de présence aux seniors bénéficiaires des offres MONA LOGY et COSI LOGY.

# 3

### EVALUER LA PERTINENCE DE COSI LOGY

Des l'ouverture aux dossiers de candidatures, faire la preuve de concept de l'habitat urbain partagé de petite taille.

# 4

### INVESTISSEUR PARTENAIRE

L'action de GYLB est conditionnée au respect de ses principes et valeurs tels qu'énoncés dans sa mission mais aussi à sa capacité à renforcer son actionariat.

# CONCLUSION

Les actions entreprises tout au long du premier exercice comptable de la SAS GYLB valide la pertinence de son projet social et sont bien en conformité avec les objectifs qu'elle s'est fixée en adoptant le statut d'entreprise à mission.

Cependant cela ne représente qu'une étape et le développement à venir de la société se doit de continuer à évaluer l'ensemble de ses actions sous l'angle de sa mission.



## CROITRE

Continuer à développer MONA LOGY en mettant le bien-être des seniors au premier plan.

## S'AMELIORER

Profiter de nos premiers retours d'expérience pour augmenter la qualité de nos services aux seniors.

## DURER

Rester en place pour servir sa communauté de bénéficiaire et ne pas leur faire défaut.



MONA LOGY en particulier représente une offre qui bénéficie directement aux seniors qui sont laissés pour compte dans un marché du viager qui est défaillant. Développer une activité juste et équitable est plus que jamais la mission et l'engagement de GYLB.

# REMERCIEMENTS

Les dirigeants de la SAS GYLB se joignent au référent de mission pour adresser à tous ceux qui ont rendu et continuent à rendre possible la mission de l'entreprise leurs très sincères et très chaleureux remerciements.

Pour leur soutien et l'apport qu'ils font à la vision stratégique de l'entreprise, l'ensemble de nos investisseurs.

Pour leur accompagnement juridique et l'ensemble des actes relevant de MONA LOGY et COSI LOGY, l'étude Gouhier Boisset Péan.

Pour leur accompagnement financier, nos interlocuteurs au CIC - Florence Thibault et Jérôme Baron-Leroy.

Pour leur action en faveur des seniors de Normandie, l'ensemble des équipes du Gérontopôle de Normandie.

**"Nous vous remercions pour votre soutien continu envers nos efforts pour contribuer au bien être des seniors en France"**

## Coordonnées

SAS GYLB  
20 Chemin de l'Hôpital  
14123 Fleury sur Orne  
contact@gylb.fr  
www.mona-logy.fr