

**BILAN**  
**Agence Locative Sociale du Rhône**  
**2010**



Agence Locative Sociale du Rhône

# SOMMAIRE

<b>LA DEMANDE</b> .....	<b>5</b>
<b>I LA DEMANDE GLOBALE (VOIR PAGE PRECEDENTE)</b> .....	<b>5</b>
<b>II ORIGINE DE LA DEMANDE</b> .....	<b>5</b>
<b>LE PUBLIC LOGE</b> .....	<b>7</b>
<b>I COMPOSITION FAMILIALE ET AGE</b> .....	<b>7</b>
1. COMPOSITION FAMILIALE .....	7
2. L'AGE .....	7
<b>II GARANTIES</b> .....	<b>8</b>
<b>III TYPE D'HEBERGEMENT AU MOMENT DE LA DEMANDE</b> .....	<b>9</b>
<b>I. STATUT PROFESSIONNEL DES MENAGES LOGES</b> .....	<b>9</b>
1. STATUT PROFESSIONNEL DU CHEF DE FAMILLE .....	9
2. STATUT PROFESSIONNEL DU CONJOINT .....	10
<b>V TYPE D'EMPLOIS OCCUPES</b> .....	<b>10</b>
<b>VI MONTANT DES RESSOURCES</b> .....	<b>11</b>
1. RESSOURCES GLOBALES DES MENAGES PAR FOYER FISCAL .....	11
2. RESSOURCES GLOBALES DES MENAGES PAR UNITE DE CONSOMMATION .....	12
<b>VII TAUX D'EFFORT</b> .....	<b>12</b>
<b>LES APPARTEMENTS LOUES</b> .....	<b>14</b>
<b>I TYPE D'APPARTEMENTS LOUES ET LEUR SURFACE</b> .....	<b>14</b>
1. TYPE D'APPARTEMENTS LOUES .....	14
2. SURFACES .....	15
<b>II SECTEURS GEOGRAPHIQUES</b> .....	<b>15</b>
<b>III PRIX DES LOYERS ET SINISTRES LOCATIFS</b> .....	<b>16</b>
1. PAR TYPE D'APPARTEMENTS .....	16
2. PAR SECTEURS GEOGRAPHIQUES .....	16
3. INCIDENCE DU COUT DES LOYERS SUR LA GRAVITE DES SINISTRES .....	16
<b>IV LE TURN OVER</b> .....	<b>18</b>
<b>MISSION D'INFORMATION ET D'ORIENTATION</b> .....	<b>19</b>
<b>I LE PUBLIC</b> .....	<b>19</b>
1. INFORMATION SUR LA REALITE DU MARCHE LOCATIF ET LE COUT REEL D'UN LOGEMENT .....	19
2. INFORMATION SUR LA NOUVELLE LEGISLATION EN MATIERE DE GARANTIE .....	19
3. AUTRES DEMANDES D'INFORMATIONS .....	20
4. ORIENTATION .....	21

<b>II LES ADMINISTRATEURS DE BIENS -----</b>	<b>21</b>
<b>III LES PROPRIETAIRES QUI GERENT EUX MEME LEUR PATRIMOINE -----</b>	<b>22</b>

**NOUVEAUX PARTENARIAT ----- 23**

<b>I LES BAILLEURS PUBLICS-----</b>	<b>23</b>
<b>II LES SERVICES LOGEMENT DES MAIRIES D'ARRONDISSEMENTS -----</b>	<b>23</b>
<b>III LES MISSIONS LOCALES -----</b>	<b>23</b>
<b>IV LE SERVICE PREVENTION SECURITE DE LA VILLE DE LYON -----</b>	<b>24</b>
<b>V AFPA-----</b>	<b>24</b>

**ACTIONS MENEES PAR L'ALSR ----- 25**

<b>I LA DEMANDE D'AGREMENT-----</b>	<b>25</b>
<b>II LA MISE EN "PLACE D'UN FOND DE TRESORERIE -----</b>	<b>25</b>
1° HISTORIQUE-----	25
2° FONCTIONNEMENT DU COMPTE-----	25
3° BILAN D'UNE ANNEE DE FONCTIONNEMENT -----	26

**AUDIT ----- 28**

<b>I LE PROJET ASSOCIATIF DE L'AGENCE -----</b>	<b>28</b>
<b>II LES ORIENTATIONS DU PROJET DE L'ALSR -----</b>	<b>28</b>
<b>III LES MISSIONS DE L'AGENCE -----</b>	<b>29</b>
1. ACCUEILLIR ET PERMETTRE L'ACCES AU LOGEMENT DE PERSONNES AUX REVENUS MODESTES OU PRESENTANT DES FREINS PARTICULIERS -----	29
2. AGIR POUR FACILITER UNE FLUIDITE D'ACCES AU PARC PRIVE-----	30

L'année 2010 est une année profondément marquée par les bouleversements législatifs apportés par la loi MOLLE.

Cette loi, sensée favoriser l'ouverture du parc privé à un plus grand nombre de ménages, n'a pas joué à Lyon et sa région, le rôle de levier escompté.

Les difficultés rencontrées par l'ALSR pour trouver des logements adaptés à un public souvent démuné financièrement mais aussi socialement ont toujours été centrées en partie sur le difficile équilibre entre les ressources des ménages et les loyers pratiqués en région lyonnaise mais aussi sur la délicate question des garanties.

Sur ce dernier point, la loi MOLLE modifie en profondeur la pratique des bailleurs en substituant aux garanties « caution solidaire » (garant personne physique ou LOCAPASS) un système assurantiel GLI (Garantie « classique » des Loyers Impayés) ou GRL (Garantie des Risques Locatifs) qui se veut être une Garantie Universelle des risques locatifs tout en laissant aux propriétaires et aux administrateurs de biens, le libre choix d'assurer ou non leurs appartements.

Ce nouvel état de fait a eu 3 conséquences majeures sur l'activité de l'Agence Locative en 2010.

- Chute du nombre de locations réalisées par l'intermédiaire de L'ALSR.
- Travail accru de formation et d'information d'une part, auprès des demandeurs mais aussi auprès des partenaires bailleurs, associations et des collectivités locales.
- Rapprochement avec les bailleurs sociaux.

Cette situation a aussi conduit l'association à commanditer un audit externe pour l'aider à redéfinir un « projet associatif » à partir de la question de ses missions, des territoires et des publics cibles.

## LA DEMANDE

### I LA DEMANDE GLOBALE (voir page précédente)

On constate qu'entre 2009 et 2010 le nombre de demande d'information a augmenté de 10% tandis que, dans le même temps, le nombre dossier pris en compte a baissé de 30%.

92% des personnes qui interpellent l'ALSR sont en demande de logement et près de la moitié ont besoin d'informations concernant les garanties.

Fin 2009, 58% des ménages dont la demande a été enregistrée, ont trouvé un logement au cours de l'année. A notre connaissance, ils ne sont que 46% fin novembre 2010.

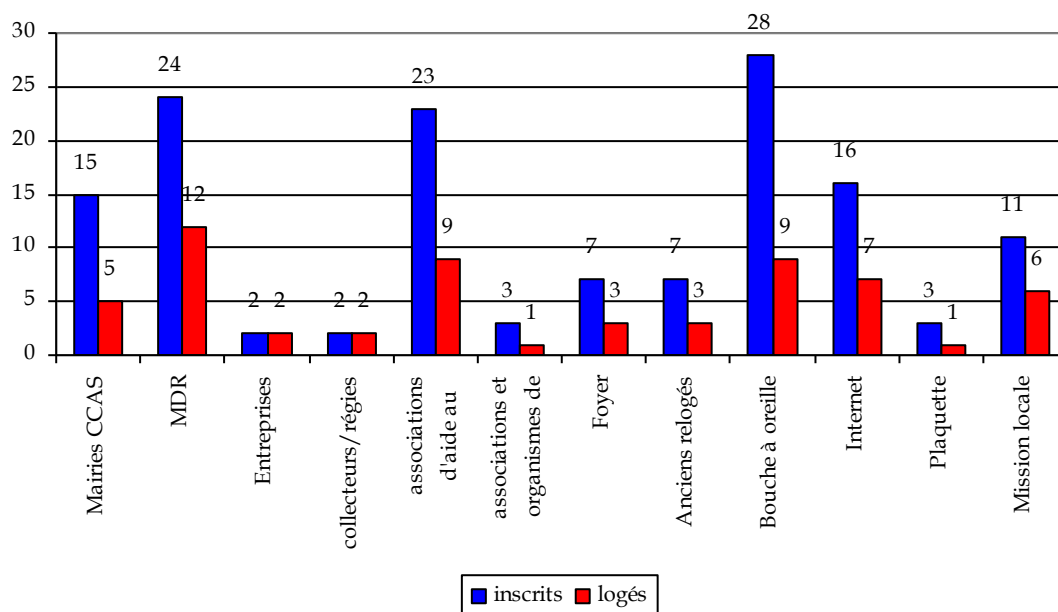
77% d'entre eux ont eu leur appartement grâce à l'agence Locative et 18% ont trouvé par eux-mêmes dans le parc privé, après avoir été conseillé par l'ALSR. 4 ménages ont accepté l'offre de bailleur public.

Alors que globalement les situations familiales et les problématiques des ménages sont les mêmes entre 2009 et 2010, l'Agence n'a retenu que 33% de la demande en 2010 contre 41% l'année précédente. La cherté des loyers est un frein réel à l'accès au parc privé mais l'absence de solution de garanties est l'essentiel point noir qui explique largement ce différentiel.

En 2009 l'ALSR a logé 92 personnes. Au titre de l'année 2010, au 30 novembre, l'agence n'a concrétisé que 60 baux. La GRL n'a pu compenser que très partiellement, les 40 baux signés en 2009 avec pour seule garantie le LOCAPASS.

Les situations familiales, professionnelles des ménages logés et leur niveau de ressources sont très proches de celles des ménages inscrits.

### II ORIGINE DE LA DEMANDE



Depuis 2 ans on ne peut que constater et s'inquiéter d'une baisse sensible de la fréquentation de l'Agence Locative. Par contre on note que les partenaires qui orientent des ménages vers l'association ont une bonne appréciation des difficultés accrues pour faire accéder au parc privé des ménages « modestes ». Leurs diagnostics sont affinés et pertinents. Pour exemple on

notera que, si le nombre de ménages orientés par les associations d'aide au logement a diminué, proportionnellement le nombre de dossiers aboutis a par contre augmenté.

Les principales sources de demande de logement restent les MDR, le bouche à oreille, les associations d'aide au logement même si ces deux dernières régressent au profit des missions locales et d'internet.

On peut globalement noter une diversification de l'origine de la demande avec une meilleure représentation des collectivités locales , soit 1/3 de la demande contre seulement 1/5 en 2009.

**L'ALSR est parvenue à loger la moitié des ménages orientés par les MDR et les missions locales et plus du tiers de ceux qui sont arrivés à l'Agence Locative par le canal des mairies, des associations d'aide au relogement et par la bouche à oreille.**

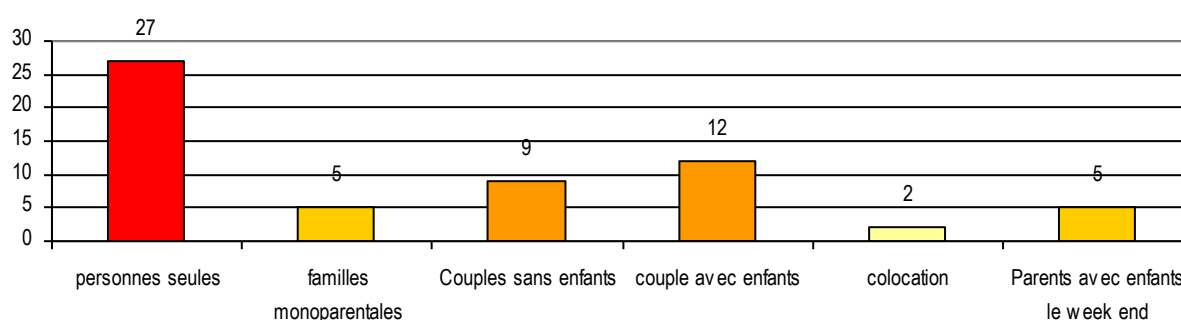
## LE PUBLIC LOGE

Si la réactivité de l'ALSR à une demande de logement est toujours importante avec 75% des dossiers traités en moins d'un mois; et 90% en moins de 3 mois, les 60 baux signés au 30 novembre 2010, soit 35% de moins qu'en 2009 reflètent cependant l'essoufflement de la vocation sociale du parc privé dans la conjoncture actuelle.

**La poursuite de l'augmentation des loyers et l'absence de réel dispositif appliqué pour remplacer la fin du LOCAPASS ont rendu souvent aléatoires le rapprochement entre l'offre et la demande de logement dans le parc locatif privé.**

### I COMPOSITION FAMILIALE ET AGE

#### 1. Composition familiale

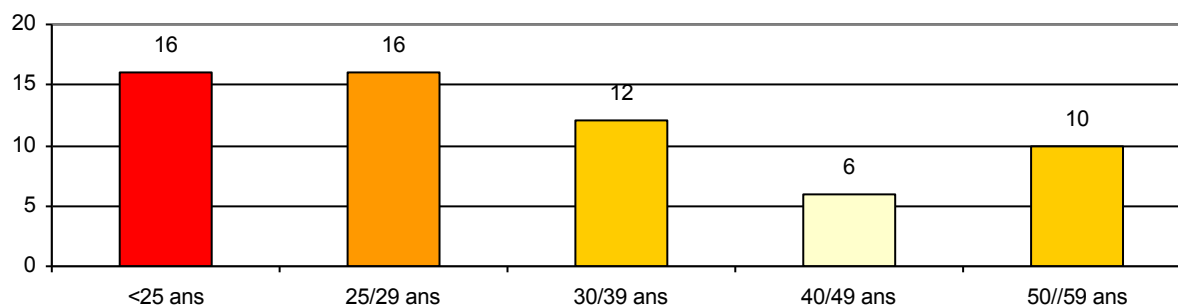


Si l'ALSR continue à **loger majoritairement des personnes seules** (45%), elle a aussi relogé 43% de famille dont 35% de couples.

C'est pour beaucoup le rapprochement avec les PLS du parc public qui a ouvert des opportunités aux familles avec enfants. C'est aussi une meilleure solvabilité avec l'apport d'une deuxième source de revenus qui a permis de souvent mieux reloger les familles que les personnes isolées.

Le besoin des parents séparés, pour accueillir leurs enfants le week-end et les vacances scolaires est toujours très présent, mais très difficile à satisfaire ;

#### 2. l'Age

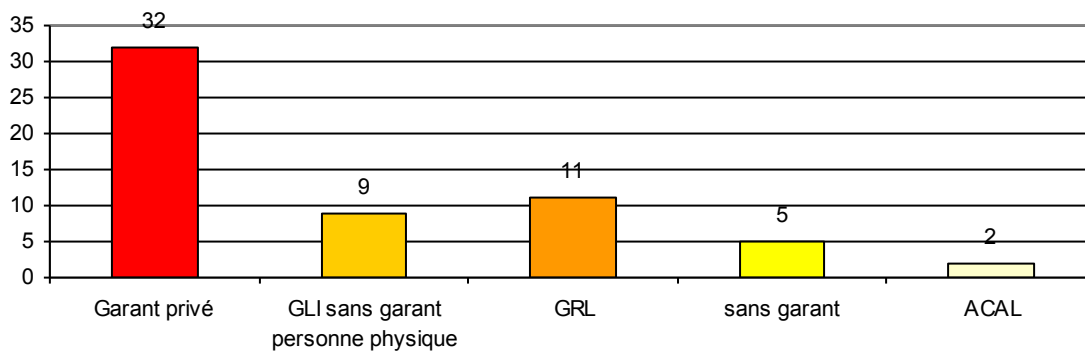


L'ALSR a continué à loger **majoritairement des jeunes** de moins de 30 ans. S'ils ont, par internet, accès facilement à l'offre locale de logements, ils manquent souvent de repères et

d'expérience pour construire un projet d'installation autonome qui soit cohérent avec leur projet de vie, leur situation dans l'emploi et leurs ressources.

On peut noter aussi **l'augmentation du nombre de personnes de plus de 50 ans** dont la situation socio économique et affective est restée ou redevenue instable avec le départ des enfants. Ils perçoivent souvent des Assedic ou une retraite anticipée.

## II GARANTIES



La disparition du LOCAPASS, sans alternatives concrètes, a contraint l'ALSR a avoir de nouveau recours aux garants solidaires personne physique, dans plus de 50% des cas. C'est un état de fait sur lequel l'ALSR n'a que peu de prise mais cette situation est un dramatique retour en arrière au moment où le LOCAPASS commençait timidement mais sûrement à entrer dans les us et coutumes d'un nombre certain de bailleurs privés et même d'administrateurs de biens.

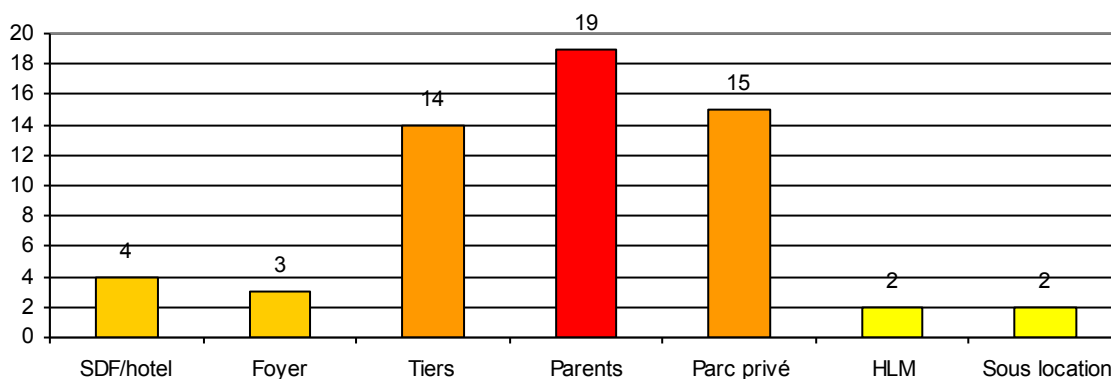
L'ALSR a pu faire 15% de garantie GLI, garantie « classique » des loyers impayés, sur des T3/T4, type d'appartements plus souvent assuré que les logements plus petits. Cependant une majorité de bailleurs ne joue pas le jeu et continue à demander des garants privés en doublure d'une GLI. Les bailleurs le disent eux- mêmes, le plus souvent très ouvertement. **L'ALSR n'a ni moyens de contrôle ni autorité pour faire respecter la loi MOLLE qui n'a pas les outils de contrôle de ses ambitions.**

L'Agence a pu faire signer 18% de baux avec une GRL, mais uniquement avec des propriétaires en direct et un collecteur du 1% logement. Seuls 2 régisseurs acceptent la GRL (Akeris et Square Habitat) et leur parc est peu adapté à la demande du public de l'ALSR.

Quant aux baux signés sans garant ils l'ont été avec un propriétaire en direct et avec Entreprise Habitat qui ne contracte pas systématiquement une garantie GRL pour les appartements de son parc non conventionné mais mutualise les risques d'impayés.

L'ALSR a aussi sollicité l'ACAL pour deux dossiers de logement HLM.

### III TYPE D'HEBERGEMENT AU MOMENT DE LA DEMANDE



**75% des ménages** qui font appel à l'ALSR **n'ont pas de logement autonome** et **55% sont hébergés**. Par rapport à 2009, le pourcentage d'hébergement parental a augmenté et celui de l'hébergement par une tierce personne a diminué dans des proportions inverses. Ce constat s'explique par un nombre plus important d'étudiants ou de jeunes en formation.

C'est aussi le reflet d'un public jeune qui peine à trouver son autonomie essentiellement pour des raisons d'instabilité dans l'emploi.

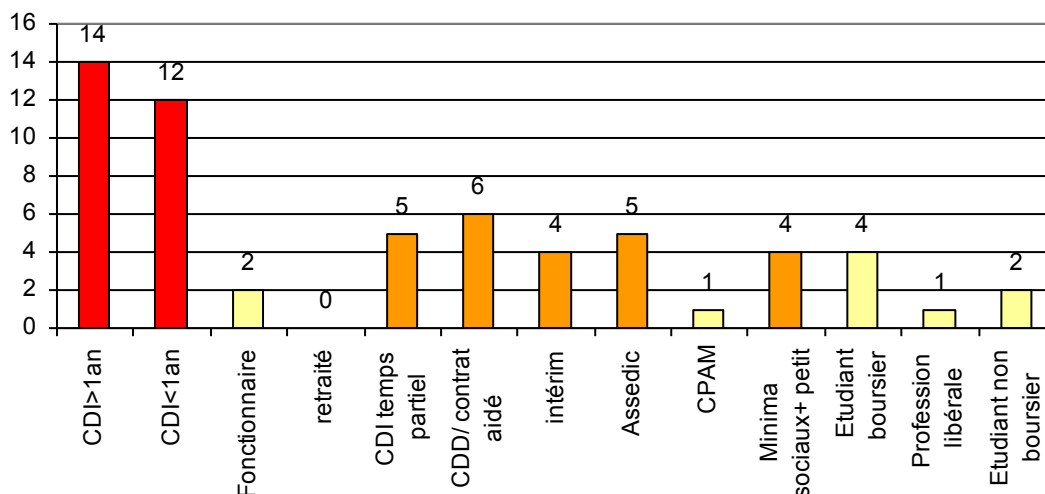
Les ménages qui ont déjà un appartement autonome au moment de leur demande auprès de l'ALSR représentent  $\frac{1}{4}$  de la demande contre  $\frac{1}{5}$  en 2009. Les raisons qui les poussent à rechercher un nouveau toit sont multiples : démolition, déménagement pour raisons professionnelles, divorce, vente ou encore logement en très mauvais état ou trop cher. Cependant, la raison la plus souvent invoquée est l'exiguïté de leur logement actuel.

### I. STATUT PROFESSIONNEL DES MENAGES LOGES

#### 1. Statut professionnel du chef de famille

En 2010 l'ALSR a favorisé l'installation de 60 ménages. **Seulement 50%** d'entre eux **ont une situation professionnelle stable** (CDI ou fonctionnariat) contre 67% en 2009 et 15% ne sont pas encore ou plus en situation d'emploi.

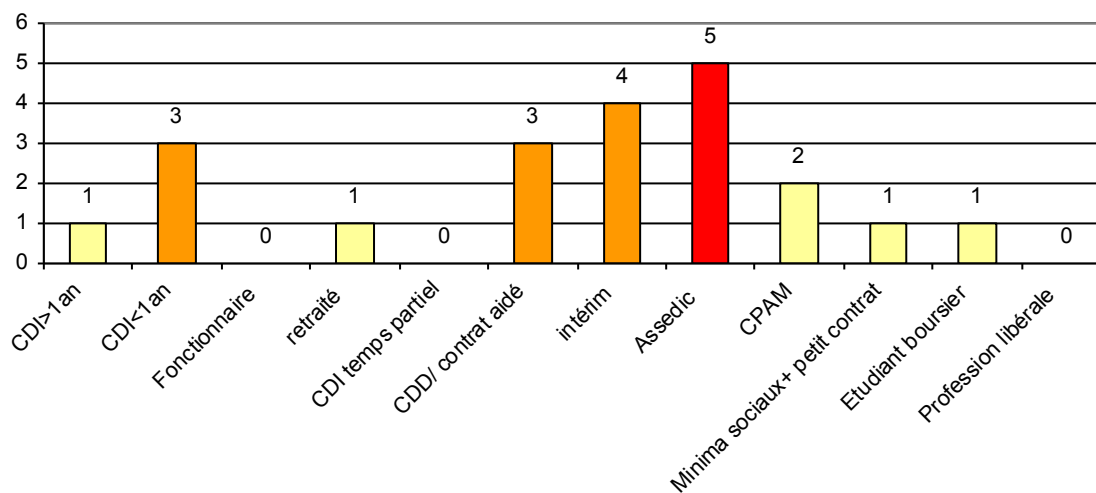
Depuis la crise économique, l'Agence a de nouveau beaucoup de difficulté à loger des personnes en contrat intérim par contre elle a pu débloquer quelques situations de ménages en situation professionnelle fragile dès lors que ceux-ci étaient jeunes et pouvaient compter sur un appui familiale solide.



## 2. Statut professionnel du conjoint

Seulement 1/5 des conjoints a une situation stable et ¼ d'entre eux perçoivent des allocations chômage.

Ces **compléments de revenus** sont cependant **indispensables** pour pouvoir permettre à une famille avec enfants de trouver un appartement de type T3 /T4. La moitié de ces locations ont été faites chez un bailleur public.

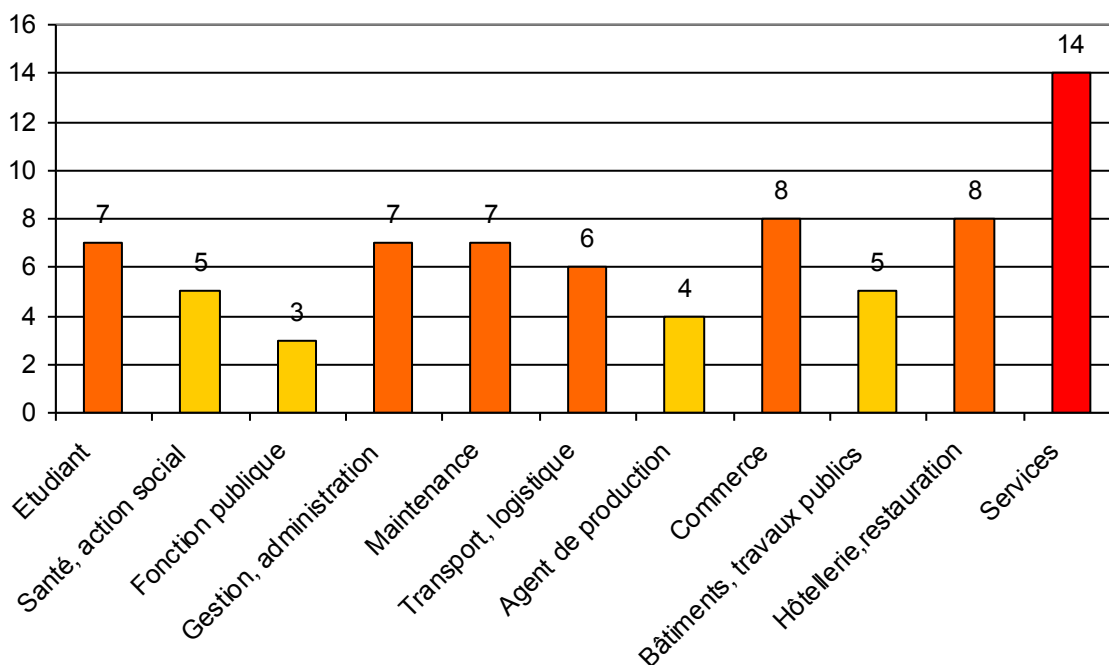


## V TYPE D'EMPLOIS OCCUPES

Proportionnellement, **la demande émanant de jeunes en formation a triplé** par rapport à 2009, le bouche à oreille ayant particulièrement bien fonctionné. Ce sont souvent des personnes qui ont acquis des droits aux Assedic avant de s'engager dans un parcours professionnel qualifiant.

Les salariés qui travaillent dans la restauration ou auprès de personnes âgées et de jeunes enfants représentent plus de 36% des ménages relogés.

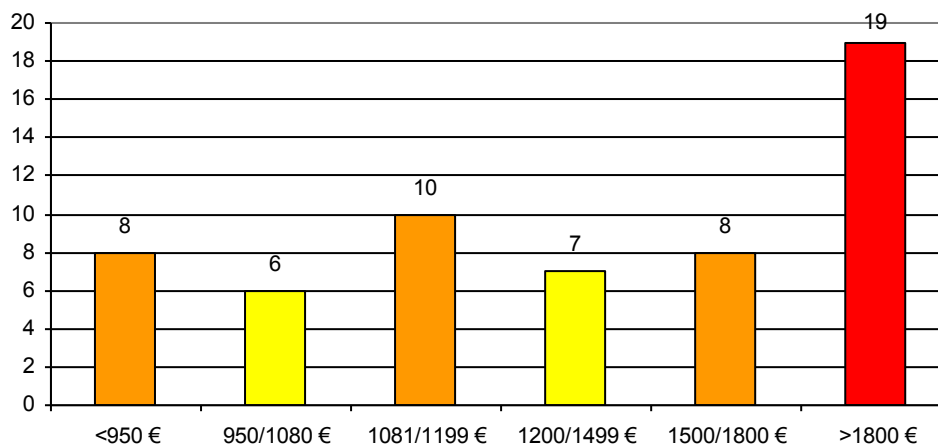
Leurs **emplois, peu qualifiés**, demandent beaucoup de courage, de ténacité et imposent le plus souvent de travailler chez plusieurs employeurs pour « se faire » une paye décente. Ce sont malgré tout des emplois, perçus comme précaires par les bailleurs, même si les personnes sont embauchées un CDI, le turn-over y étant traditionnellement important. Il faut souvent négocier de pied ferme et présenter parfois un historique des emplois, sur plusieurs années, pour convaincre les bailleurs.



## VI MONTANT DES RESSOURCES

Nous avons pris en compte l'ensemble des ressources des ménages hormis l'allocation logement.

### 1. Ressources globales des ménages par foyer fiscal

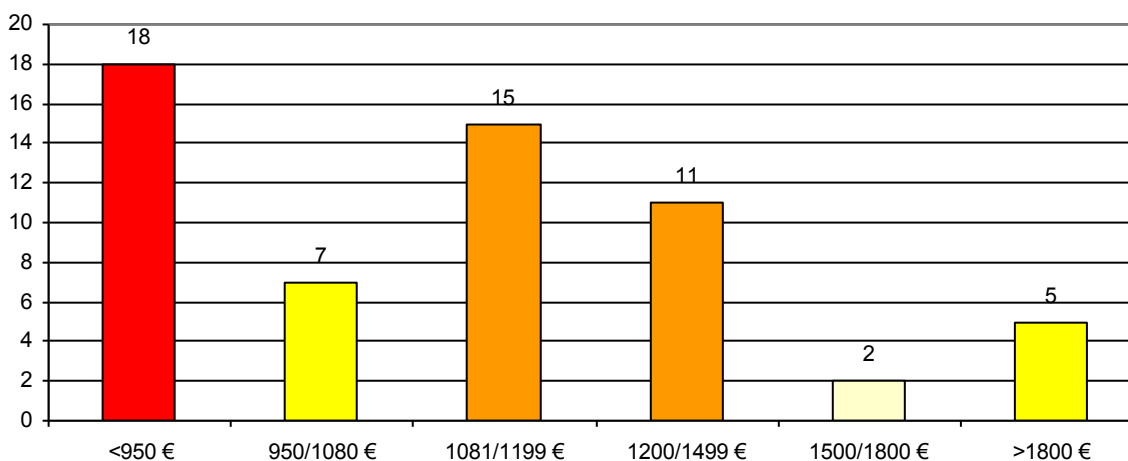


Le nombre de foyers dont les ressources sont égales ou supérieures au SMIC est élevé. Il représente, comme en 2009, les  $\frac{3}{4}$  des familles logés par l'Agence locative. Les ménages qui

ont plus de 1800 € sont presque exclusivement des familles avec au minimum deux sources de revenus (79%). Deux ménages sont des familles monoparentales avec 1 et 2 enfants. Quand aux 2 hommes célibataires, l'un cumule une retraite et un emploi, et l'autre envoie de l'argent pour ses enfants « au pays ».

## 2. Ressources globales des ménages par unité de consommation

**Unité de consommation** : Le chef de famille 1, le conjoint 0,5 ainsi que les enfants de plus de 14 ans. 0,3 pour les enfants de moins de 14 ans et une majoration de 0,2 pour les familles monoparentales



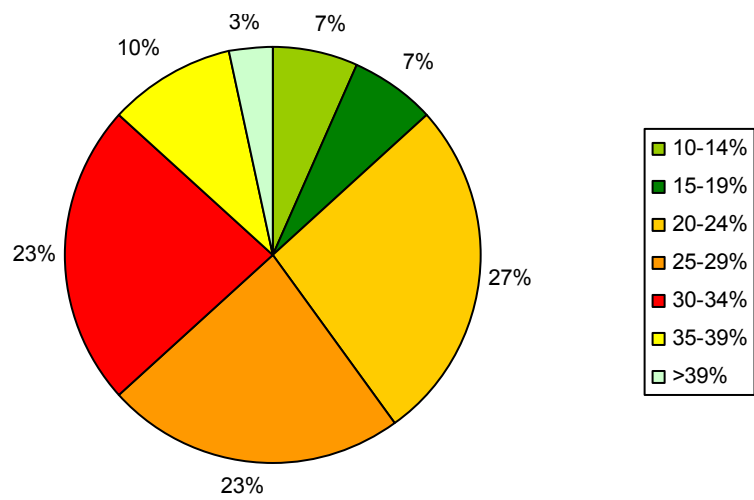
**Près d'1/3 des ménages ont des ressources égales ou inférieures au seuil de pauvreté (950 € en 2009)**

Comparativement à 2009 le nombre de ménages économiques faibles a augmenté. 69% des familles contre 48% en 2009 ont moins de 1200 € par unité de consommation. Ce constat ne signifie en rien un début l'ouverture du parc privé aux plus faibles. Il reflète d'une part le travail entrepris avec le parc public et d'autre part la meilleure solvabilité des couples par rapport aux personnes seules grâce à une Allocation Logement conséquente.

## VII TAUX D'EFFORT

**Le budget logement des ménages continue à progresser.** Si la hausse des loyers ralentit, les charges augmentent. L'ALSR doit être très attentive à cette donnée. C'est la raison principale qui l'a conduite à diversifier ses sources de propositions de logement (bailleurs public, propriétaires en direct) et à élargir son secteur géographique d'intervention.

Cependant, c'est la composition des familles et son incidence sur le montant de l'ALS (Allocation Logement à caractère Social dans le parc privé) qui ont permis, en 2010 de circonscrire les taux d'effort.



50% des ménages ont bénéficié d'ALS pour un montant dépassant le plus souvent 200 €. Ainsi, 36 % des taux d'effort sont en dessus de 30% contre 47% en 2009.

## LES APPARTEMENTS LOUES

En 2010 l'ALSR a du **élargir son champ d'action** pour trouver des logements qui soient adaptés aux situations et aux ressources des ménages qui ont fait appel à ses services.

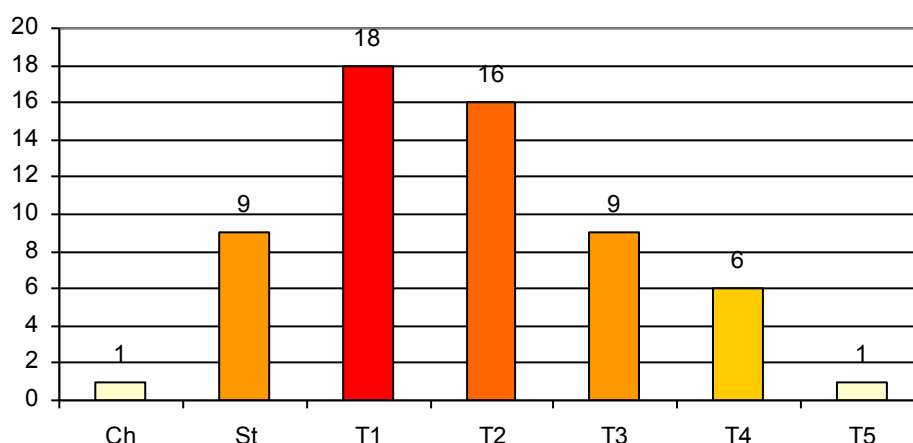
La précarité dans l'emploi qui a tendance à se généraliser, ne semble pas encore infléchir les conditions d'accès des bailleurs privés qui au contraire paraissent se prémunir davantage contre les aléas de la vie, notamment professionnels, de leurs locataires.

L'Agence a donc développé l'amorce d'un partenariat plus systématique avec quelques bailleurs publics et accentué son investigation auprès des propriétaires qui gèrent eux-mêmes leur patrimoine.

Si la collaboration avec les administrateurs de bien représente toujours l'essentiel du travail de l'Agence Locative avec les 2/3 des locations abouties en 2010. Sur 60 baux signés 9 l'ont été avec un collecteur du 1% ou une société d'HLM, et 10 directement avec un propriétaire

### I TYPE D'APPARTEMENTS LOUES ET LEUR SURFACE

#### 1. Type d'appartements loués



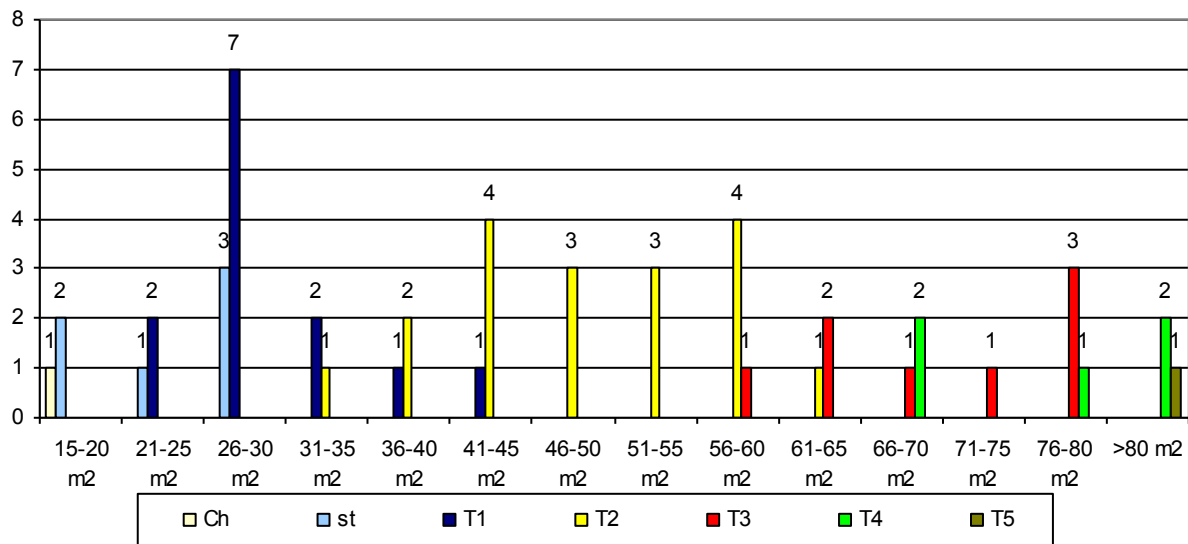
On observe en 2010 une **baisse de 12 points des locations de petits logements** de type studio, T1. La demande est toujours importante mais l'offre est de moins en moins adaptée au budget des ménages qui gagnent à peine le SMIC. Il devient en effet quasi impossible de trouver une opportunité correcte à moins de 430 € chauffage non compris. L'Allocation Logement à caractère Social (ALS) ne solvabilise pas un salarié qui gagne le SMIC. Il faut donc qu'une personne qui cherche à se loger seule dans l'agglomération lyonnaise, gagne plus de 1250 €. Pour les jeunes, le rôle du garant personne physique a donc été souvent déterminant pour ouvrir des perspectives.

Si l'ALSR a été constamment à l'affût **d'appartements à moins de 400 €**, ce type d'offre s'est fait vraiment **rare**.

Par contre **l'Agence Locative a loué presque deux fois plus de T3/T4** qu'en 2009. Elle a aussi favorisé la mise en location d'un grand T5 pour une association qui pratique la sous location.

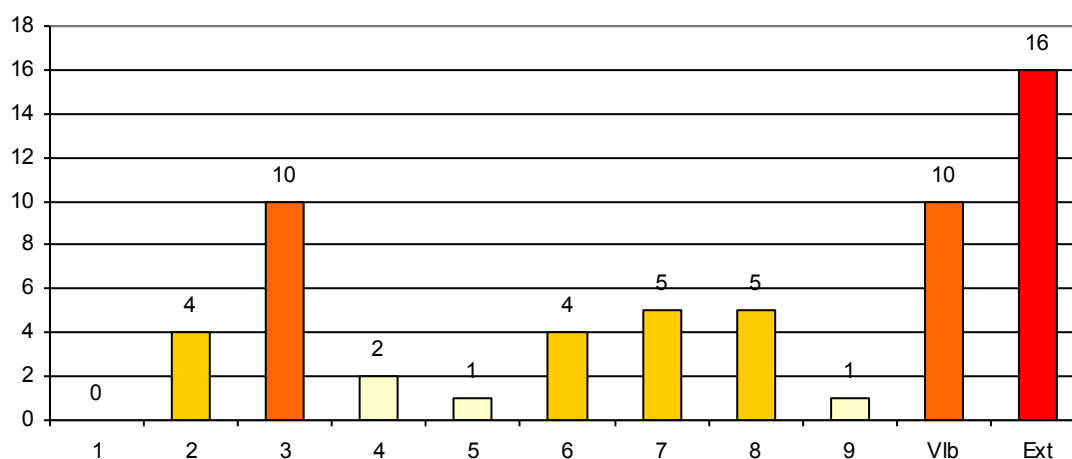
## 2. Surfaces

En offrant des appartements plus grands à ceux qui en ont la nécessité et les moyens, le prix des loyers ramenés au m<sup>2</sup> a légèrement baissé mais il ne faut pas s'y tromper, **le coût global des loyers pour un type d'appartement défini continue à augmenter.**



En 2010, la majorité des T1 proposés, ont, comme en 2009, une superficie comprise entre 26 et 30 m<sup>2</sup>. Les T2 loués sont souvent grands (>45m<sup>2</sup>) avec alcôve. L'ensemble des autres appartements loués, est globalement plus spacieux. L'Agence Locative a même doublé son offre d'appartements d'une superficie supérieure à 70m<sup>2</sup> en proposant 10% de T4/T5 contre 2% en 2009. Ceci est partiellement lié à l'offre de PLS mais aussi à une ouverture sur la petite couronne.

## II SECTEURS GEOGRAPHIQUES



Si le troisième arrondissement et Villeurbanne restent des secteurs bien représentés, à eux deux, ils ne constituent plus que 1/3 de l'offre contre 50% en 2009. Par contre les **logements loués hors Lyon/Villeurbanne représentent plus du quart des locations** effectuées en 2010, le contexte obligeant l'Agence Locative à diversifier son offre en proposant des appartements plus éloignés des centres ville.

Tout ceci est à mettre en lien avec la baisse de l'offre de petits logements abordables et l'augmentation des propositions de Type T3/T4 pour des familles.

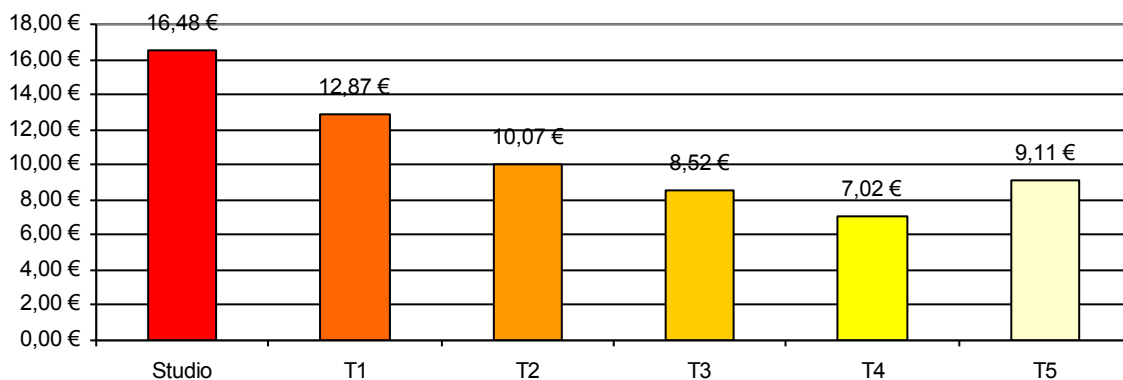
**La demande de petits appartements reste concentrée sur le centre ville, voire l'hypercentre.**

**C'est globalement une demande de premier logement qui émane de jeune sans moyen de transport personnel. C'est également une offre exclusivement du parc privé.**

### III PRIX DES LOYERS ET SINISTRES LOCATIFS

En proposant des appartements plus grands à ceux qui en ont la nécessité et les moyens, le prix des loyers ramenés au m<sup>2</sup> est légèrement plus faible mais il ne faut pas s'y tromper, le coût globale du loyer, pour un type d'appartement défini, continue lui à augmenter

#### 1. Par type d'appartements



**Les prix des loyers, toujours en hausse**, reflètent bien la réalité du marché avec encore une augmentation de 0.68 € /m<sup>2</sup> soit une moyenne de plus de 20 € par mois, pour un appartement de type T1

A partir du T2 et surtout T3/T4 l'Agence Locative a quelques marges de manoeuvre jouant sur le type de parc mobilisé ou sur le secteur géographique mais la baisse reste minime. Elle ne dépasse pas les 15 centimes pour un T3.

#### 2. Par secteurs géographiques

L'ALSR n'a pas fait suffisamment de location dans la plupart des secteurs géographiques pour qu'une analyse sur les loyers puisse être suffisamment significative.

#### 3. Incidence du coût des loyers sur la gravité des sinistres

L'ALSR loge des ménages qui ont parfois un parcours professionnel et psychosociologique chaotique.

Dès que ceux-ci ont le moindre incident de parcours, ils « se trouvent » rapidement en impayé de loyer. **Toute difficulté d'ordre professionnel ou affectif a une répercussion importante sur leur vie quotidienne et leur fragile équilibre économique.**

Dans les années 1998/2002 l'ALS, Allocation Logement à caractère Social mis en œuvre pour le parc privé, couvrait en quasi-totalité les loyers. Avec un résiduel de moins de 50 F (7,5 €), un incident de paiement était minime, facile à régulariser et son incidence n'avait que peu d'impact sur les relations entre le bailleur et l'ALSR.

En 2010 l'ALSR a loué 18% d'appartement au loyer supérieur à 680 €. Elle a pris plus de risques à loger dans des T3/T4 à ce prix, des couples de salariés avec enfants, qu'à trouver un F1 à un bénéficiaire de minima sociaux au début des années 2000.

Même si les ménages pris en charge par l'Agence Locative sont dans un processus de stabilisation et ont les moyens financiers suffisants pour assurer un loyer, ils ont souvent eu une histoire de vie en dents de scie, avec une instabilité récurrente. Le risque d'échec de bonne intégration dans leur logement est réel. Celui-ci est accentué par la fragilité actuelle du marché de l'emploi. Il aboutit parfois à un contentieux. En plus du retard des loyers, des frais de relance et de procédure s'accumulent rapidement. **Un simple « incident » de paiement de loyer a des répercussions importantes sur l'équilibre budgétaire de la famille qui, rapidement, ne peut plus « faire face ».**

L'Agence Locative n'a pas les outils nécessaires et indispensables pour accompagner ses familles au plus près de leur gestion quotidienne dès l'entrée dans les lieux et leur permettre de s'approprier à leur rythme, une autonomie retrouvée.

**L'ALSR n'assume son rôle de médiation et d'interface qu'en cas de sinistre.** Elle est malheureusement rarement interpellée par le bailleur dès qu'il y a un incident de parcours. Elle est souvent prévenue tardivement, quand le dossier est déjà au contentieux.

Lorsque l'agence locative est sollicitée, elle fait d'abord le point avec le locataire qui répond plus facilement à la démarche de l'ALSR qu'à une injonction du bailleur. L'Agence cherche à comprendre les raisons qui ont conduit à ce sinistre pour trouver des solutions adaptées. Dans un premier temps, il est presque toujours nécessaire de réactualiser les dossiers de la Caisse d'Allocations Familiales. L'ALSR prend, si nécessaire, contact avec la CAF. **Un certain nombre de prestations sont souvent en stanby par manque de mise à jour des dossiers.** L'Agence se met ensuite en rapport avec le service contentieux de la régie pour trouver des solutions d'échelonnement de la dette.

**Ces interventions restent rares mais permettent le plus souvent de désamorcer un conflit latent** entre le locataire et son gestionnaire et d'éviter que le contentieux n'aboutisse à une demande d'expulsion.

Un sinistre important peut avoir trois conséquences

- **Il met en danger l'avenir des familles et de leur autonomie.**
- **Le bailleur peut être mise en cause sur sa gestion, par les propriétaires.**
- **Le crédit concédé par les administrateurs de bien à l'ALSR est mis à mal ce qui a une répercussion immédiate sur l'acceptation ou non des dossiers de candidatures proposés par l'Agence.**

L'Agence Locative se trouve donc face à un dilemme important qui impacte sa mission.

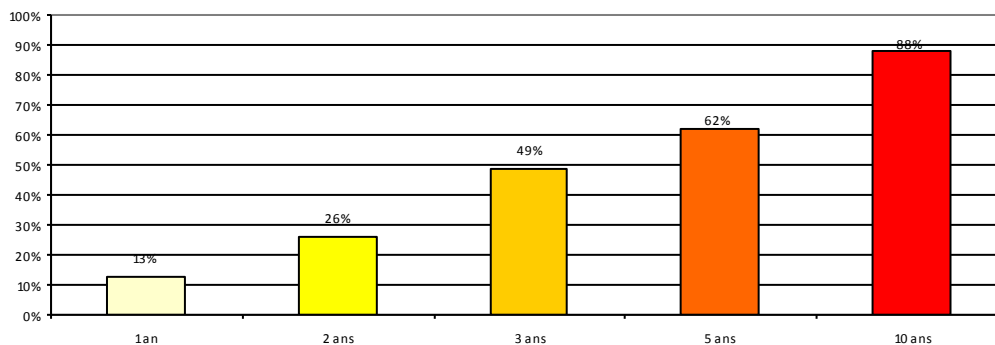
Si l'ALSR pouvait parler en 1998/2000 de « risque raisonné » pour loger un certain nombre de ménages « en galère » elle n'a aujourd'hui, avec les administrateurs de biens, **plus beaucoup de marge de manœuvre pour aider les plus fragiles** si son aide à l'accès au logement n'est pas conforté par un accompagnement personnalisé des familles.

Ce constat met bien en lumière les limites des possibilités de l'Agence dans son organisation actuelle et son besoin de renforcer des partenariats.

## IV LE TURN OVER

En 2010 l'ALSR a envoyé un questionnaire à tous les ménages relogés par l'Agence entre 1998 et 2009, soit 1209 ménages.

Elle a pu constater que le « **turn over** » était important dans les premières années surtout entre la deuxième et troisième année mais 12% des ménages sont encore dans leur appartement après plus de 10 ans.



**Taux de rotation**

Cette enquête a permis à l'Agence Locative de reprendre contact avec quelques ménages. De voir l'évolution de leur situation.

Les familles installées depuis de 2 à 5 ans dans leur appartement de type T2 ou T3 sont plutôt satisfaites de leur condition de logement et sont reconnaissantes à l'ALSR de leur avoir permis de « se stabiliser » sur le plan professionnel et familial.

Une personne a pu même racheter son appartement, une autre a été relogée le temps d'une réhabilitation.

Les personnes logées dans de tout petits logement depuis plus de 8 ou 10 ans y sont encore, contraintes et forcées par des conditions économiques toujours précaires. Elles aspireraient à plus d'espace, parfois plus de lumière. L'Agence Locative n'a malheureusement pas de meilleures solutions à leur proposer.

Pour la trentaine de familles qui a repris contact avec l'Agence, un logement autonome a été pour eux, quoiqu'il en soit, un élément structurant dans leur vie.

## MISSION D'INFORMATION ET D'ORIENTATION

**La mission d'information de l'ALSR s'est renforcée en 2010.** En plus de sa mission plus traditionnelle d'information sur le marché du parc locatif privé et le mode de fonctionnement de ce parc, dès le début de l'année, la loi MOLLE et la question des nouvelles garanties GLI (Garantie des loyers impayés) et GRL (Garantie des Risques locatifs) a nécessité la création d'outils spécifiques pour en expliquer les tenants et les aboutissants au public accueilli mais aussi aux bailleurs et à certaines associations.

### I LE PUBLIC

Une partie du public accueilli à l'ALSR a une demande de logement inadaptée à l'offre que peut proposer l'ALSR. Les ménages qui font appel à l'Agence locative ont en effet parfois des projets qui manquent de réalisme soit, simplement par manque de préparation, soit par méconnaissance du marché locatif et des contraintes du parc privé

#### 1. Information sur la réalité du marché locatif et le coût réel d'un logement

**Les ménages** qui s'adressent à l'ALSR **ne font pas toujours de différence entre le parc privé et le parc public.** Ils ont souvent une image négative du parc public en terme de secteur géographique, et de type d'immeuble mais ils n'ont pas conscience que les loyers y sont beaucoup moins chers que dans le parc privé

Ils ont, notamment **les jeunes, une idée précise de ce qu'ils veulent sans avoir réfléchi aux moyens nécessaires pour y parvenir**

L'ALSR doit informer et convaincre des contraintes et du peu de souplesse de la « loi du marché ». Elle doit souvent faire prendre conscience des charges inhérentes non seulement à l'accès, mais aussi au quotidien dans le logement.

#### 2. Information sur la nouvelle législation en matière de garantie

Les personnes qui s'adressent à l'ALSR sont pour plus de la moitié **peu ou pas informés sur les nouveaux dispositifs de garantie.**

En fin d'année, alors que la loi est appliquée depuis le 01 janvier, beaucoup de personnes en recherche de logement comptent encore sur le LOCAPASS comme moyen de garantie. Elles se retrouvent au pied du mur sans préparation au moment de signer un bail.

La plupart du temps, par le biais d'internet, elles prennent contact avec l'Agence Locative.

C'est l'occasion de faire un point important avec elles sur les nouveaux dispositifs en vigueur.

Lorsque ces personnes ont trouvé un logement avec une «régie» l'ALSR insiste sur les effets de la loi MOLLE qui interdit le cumul de plusieurs modes de garantie et sur la nécessité d'avoir le réflexe de **toujours demander au bailleur si le logement est assuré.** Si le candidat locataire est en CDI elle l'incite à trouver un appartement dont le loyer ne dépasse pas le tiers de ses revenus salariaux afin de pouvoir bénéficier de la GLI mais peu de petits logements sont « officiellement » assurés. C'est sur des t3/t4 que l'Agence a pu mettre en place cette garantie.

Si leur situation professionnelle est précaire, l'ALSR dissuade les ménages de chercher un appartement auprès d'un administrateur de biens.

Lorsque les « candidats » trouvent un logement par un propriétaire en direct, l'Agence commence, comme dans tous dossiers, par vérifier leur solvabilité. En effet il arrive que certains bailleurs n'aient pas une vision très claire des risques qu'ils prennent et qu'ils font prendre aux locataires en acceptant un dossier très fragile. Il arrive surtout que les ménages à la recherche d'un garant fassent une démarche auprès de l'Agence Locative avant même de présenter leur dossier à leur propriétaire. Il est très souvent indispensable de recadrer le projet de bout en bout.

Si le dossier « tient la route », l'ALSR commence par informer le ménage sur les possibilités offertes par la GRL. Dans un deuxième temps, elle est presque toujours en contact avec les propriétaires pour présenter les avantages de cette garantie qui couvrent largement les sinistres locatifs : loyer, frais de procédure, et dégradation. Elle donne à ces bailleurs la démarche à suivre. Elle calcule pour eux le taux d'effort des locataires en fonction du mode spécifique de calcul de la GRL pour vérifier que le candidat répond bien aux conditions nécessaires.

En un mot, **l'Agence Locative rassure les propriétaires et parvient ainsi presque toujours à les convaincre de contracter une assurance Garantie des Risques Locatifs.**

Ce sont pourtant des familles modestes qui signent un bail avec ce dispositif (salariés en CDD ou en intérim). Leur dossier aurait eu quasiment aucune chance d'aboutir en régie avec les critères d'accessibilités des administrateurs de biens.

L'Agence Locative a retrouvé avec eux, le chemin des « risques calculés ». Elle manque de recul pour connaître l'avenir de ces familles dans le logement, mais elle a pu mettre un peu d'humanité dans son travail en établissant **une relation de confiance entre des locataires responsabilisés et avec des propriétaires capable d'écoute.**

L'ALSR a ainsi permis la signature de 11 baux avec une GRL : 9 avec des propriétaires gestionnaires de leurs biens et 2 avec un collecteur.

### **3. Autres demandes d'informations**

#### *Questions liées aux droits et aux devoirs des locataires*

L'Agence locative est aussi interpellée sur des questions liées aux droits et aux devoirs des locataires

Des personnes en recherche de logement ou déjà dans un appartement sont souvent sans repères pour connaître leurs droits et leurs devoirs. Ils peuvent, parfois à tort, se sentir abusés ou à l'inverse subir une situation inacceptable sans en avoir conscience.

Il s'agit souvent de problèmes mineurs qui prennent des proportions inconsidérées lorsque locataire et bailleur sont dans un processus d'affrontement par simple manque de confiance de part et d'autre.

Dans ces cas là, l'ALSR joue pleinement son rôle de médiation entre les deux parties. Elle peut permettre de désamorcer certains « conflits ».

Lorsque l'ALSR est confrontée à des problèmes d'expulsion, des procédures mal comprises considérées par un locataire comme une expulsion « abusive », l'ALSR fait généralement intervenir l'ALPIL, plus à même de conseiller le locataire et d'intervenir.

#### *Problèmes juridiques*

L'Agence est parfois interpellée sur des questions juridiques plus « pointues » auxquelles elle n'est pas en mesure de donner de réponse exhaustive. Elle fait alors appel à l'ADIL qui offre des réponses claires, complètes et sans parti pris.

#### **4. Orientation**

L'Agence n'a pas réponse à toutes les demandes de logement. Ses moyens sont limités pour répondre à beaucoup de situation de détresse.

Il est manifeste qu'un certain nombre de ménages, notamment des jeunes, ne sont pas prêts psychologiquement et socialement à accéder à un logement autonome. D'autres, principalement les familles avec enfants n'ont pas les ressources suffisantes pour prétendre à un grand logement dans le parc privé.

**L'Agence Locative essaie autant que faire se peut de proposer des solutions alternatives, mais elle n'en a pas toujours les moyens.**

##### *Foyers*

L'ALSR a réorienté quelques personnes seules vers des foyers jeunes travailleurs ou ADOMA. Trois d'entre elles ont ainsi pu trouver une solution d'hébergement. Deux ont été logées par l'Agence Locative dans un deuxième temps.

##### *Auberge de jeunesse*

L'auberge de jeunesse a été aussi à deux reprises une solution pour parer provisoirement à un besoin urgent d'hébergement.

##### *Le parc HLM -*

L'Agence Locative incite fortement les ménages à faire, en parallèle, leur demande pour un logement HLM si celle-ci n'a pas déjà été faite. Elle les oriente vers les travailleurs sociaux de leur secteur pour monter leur dossier de demandes de logement social. Elle les y aide aussi parfois.

##### *DALO*

ALSR a reçu en 2010 plus de 50% de familles qui ne pouvaient prétendre à un logement autonome dans le parc privé

Après une première étude des dossiers, l'Agence Locative a orienté 32 ménages vers des associations qui instruisent des dossiers DALO, estimant que leur situation relevait de ce dispositif. Elle n'a pas eu systématiquement un retour sur ces situations. Elle ne connaît donc pas le pourcentage de demandes qui ont abouti.

## **II LES ADMINISTRATEURS DE BIENS**

Si quelques bailleurs ont recherché, en début d'année, auprès de l'ALSR de l'information sur les nouveaux dispositifs de garantie, dès le printemps chaque administrateur de bien a élaboré avec son courtier en assurance sa propre stratégie qui n'intègre pas la GRL.

L'ALSR a rencontré la régie LIMOUZI dès le début février pour donner à son service gestion, toutes les informations actualisées sur la GRL. Elle a aussi été en lien avec plusieurs responsables de service locatif.

Au 31 décembre 2010 a notre connaissance seuls 2 administrateurs de bien acceptent la GRL : Akerys et Square Habitat, cabinets immobiliers qui n'ont qu'un petit portefeuille d'appartements à loyer modéré, éloignés des centres urbains.

### ***III LES PROPRIETAIRES QUI GERENT EUX MEME LEUR PATRIMOINE***

L'ALSR a eu beaucoup de demandes d'information de propriétaires sur les tenants et aboutissant de la GRL. Ils ont été orientés vers l'Agence Locative soit par Internet, soit par des locataires pour lesquels la GRL était la seule garantie possible. Ils avaient besoin du soutien de l'agence pour expliquer le dispositif.

C'est avec ces propriétaires que l'ALSR a pu plus efficacement promouvoir la GRL et faire signer 9 baux avec ce dispositif de garantie.

## **NOUVEAUX PARTENARIAT**

### ***I LES BAILLEURS PUBLICS***

- L'ALSR travaille depuis plus de 5 ans avec la ville de LYON qui lui propose ponctuellement des appartements de son stock de réservation lorsqu'elle n'a pas trouvé acquéreur, notamment sur des PLS

- Depuis 2009, un administrateur de l'Agence locative, par ailleurs travailleur social chez ICF a facilité la mise en relation de l'ALSR avec ce bailleur social et quelques locations en PLS ont pu aboutir.

-- l'ALSR travaille aussi depuis quelques années avec Entreprise Habitat (ancien CILL 2000), dans le cadre de son partenariat avec Oralia Sogelem qui gère une partie du patrimoine de ce collecteur.

En 2010, l'agence a renforcé sa collaboration avec l'ensemble du service locatif d'Entreprise Habitat; ce qui lui a permis, entre autre, de se rapprocher de LAMY immobilier.

- L'Agence a aussi pris des contacts avec Villeurbanne Est Habitat. Les premiers rapprochements sont en cours.

Ces initiatives ponctuelles ont permis peu à peu à l'ALSR de connaître et comprendre les différences de logiques et de fonctionnement entre le parc privé et le parc social.

Aujourd'hui, notamment le Conseil Général et la ville de Villeurbanne semblent très intéressés par une collaboration avec l'ALSR principalement sur leur réservation en PLS.

Il semble opportun que le CA se positionne avant d'envisager de contractualiser de nouveaux partenariats.

### ***II LES SERVICES LOGEMENT DES MAIRIES D'ARRONDISSEMENTS***

Tous les services logements des mairies de la petite couronne ont été invités à l'Assemblée générale de l'Agence locative. Ce moment de rencontre a permis d'établir les premiers contacts.

L'ALSR a rencontré plus particulièrement les chefs de services logement des mairies du 8<sup>ème</sup> et 9<sup>ème</sup> arrondissements ainsi que le service Habitat de la ville de Villeurbanne. Ils ont chacun orienté quelques familles à bon escient

### ***III LES MISSIONS LOCALES***

En 2010, l'Agence a développé un partenariat avec les missions locales.

Elle a rencontré les animateurs de Lyon, Saint Fons, Vénissieux, et Oullins pour mieux se faire connaître et cerner les besoins de ces structures.

Le public issu des missions locales est un public jeune, à la recherche d'un premier logement, souvent suite à une première embauche.

C'est avec la mission locale de Vénissieux que l'ALSR a eu les échanges les plus fructueux en 2010. La personne chargée du logement a très bien compris les opportunités que pouvait offrir l'Agence Locative pour quelques jeunes dont elle assurait le suivi.

L'ALSR a ainsi pu loger 4 jeunes en premier emploi, avec de petits garants, dans des studio/F1, bien situés mais petits, nécessitant quelques rafraîchissements. (budget logement pour ces jeunes 450 euros en moyenne)

#### ***IV LE SERVICE PREVENTION SECURITE DE LA VILLE DE LYON***

L'agence s'est aussi rapprochée de l'espace prévention sécurité de la ville de LYON, hébergé par le commissariat du 1<sup>er</sup> arrondissement.

Elle a pu rencontrer la responsable de cette unité qui reçoit des personnes devant déménager rapidement suite à des problèmes de violences conjugales, de voisinage dangereux, de cohabitation devenue impossible.

Les personnes adressées par ce service ont toutes un profil adapté aux exigences du parc privé, par contre, elles souhaitent rester dans les 1<sup>er</sup> et 4<sup>ème</sup> arrondissements de Lyon. Ces secteurs offrent peu d'opportunité de logement ; ce qui a rendu difficile la tâche de l'Agence Locative.

#### ***V AFPA***

L'ALSR a également rencontré le service du personnel de l'AFPA pour faire connaître sa mission et les quelques opportunités de logements offertes dans le parc privé pour des personnes en formation.

## **ACTIONS MENEES PAR L'ALSR**

### ***I LA DEMANDE D'AGREMENT***

En application de la loi de Mobilisation pour le Logement et la Lutte contre les Exclusions, (dite Loi MOLLE) des 25 mars et 30 décembre 2009, l'ALSR oeuvrant en faveur du logement des personnes défavorisées a fait auprès de la préfecture du Rhône une demande d'agrément « Ingénierie Sociale Technique et Financière », sur les volets accompagnement social et recherche de logement.

Les financements d'AMALLIA, pour l'année 2011, sont assujettis à l'obtention de cet agrément qui est également demandé par la ville de Lyon.

L'ALSR attend avant la fin décembre l'obtention son agrément.

### ***II LA MISE EN "PLACE D'UN FOND DE TRESORERIE***

#### **1° Historique**

En 2010, l'ALSR a mis en place un fond de trésorerie pour permettre à de nouveaux locataires d'accéder plus facilement dans un logement

Tout locataire doit payer un dépôt de garantie à la signature de son bail. Cette somme est importante même si ce dépôt ne représente plus qu'un mois de loyer contre deux auparavant. Les locataires de l'Agence Locative qui ont de petits revenus font appel à l'aide financière du LOCAPASS pour diminuer le montant des sommes qu'ils ont à verser au bailleur à l'entrée dans leur logement. Les dossiers de demande « d'avance LOCAPASS » sont traités sous trois semaines environ par les collecteurs.

Jusque dans les années 2008 la plus part des régies acceptaient de « mettre en standby » les chèques de caution, durant environ un mois, ce qui permettait aux locataires d'avoir déjà sur leur compte, le prêt du LOCAPASS, au moment où leur chèque était débité.

Plus aucun administrateur de biens n'accepte de faciliter, de fait, la trésorerie des locataires entrants. Le public de l'ALSR a rarement accès à des découverts bancaires importants, même sur une courte période, aussi, plusieurs baux n'ont pu être signés par manque de solvabilité des locataires.

L'ALSR a cherché des solutions pour pallier à cette injustice. En concertation avec AMALLIA (ex ALLIADE) et grâce au concours de Monsieur OFFNER, membre du Conseil d'Administration de l'Agence, un dispositif de compte avance de trésorerie a pu être mis en place.

#### **2° Fonctionnement du compte**

L'Agence Locative a ouvert un compte spécifique « compte avance » sur lequel, les salariés ont la signature

Ce compte, approvisionné par un fonds de roulement de 3000 € permet à l'Agence Locative d'avancer le dépôt de garantie au bailleur, pour le compte du locataire et de se faire ensuite rembourser cette somme directement par AMALLIA

#### L'avance LOCAPASS

Lorsqu'un locataire a obtenu l'accord d'un bailleur pour le logement de son choix l'ALSR l'aide à remplir un dossier « classique » de demande d'aide financière LOCAPASS ; en son nom propre. C'est lui qui sera titulaire du prêt octroyé. Le seul élément qui change est le destinataire des fonds qui ne sera ni le bailleur ni le locataire, mais l'Agence locative. Les fonds transitent directement entre l'agence locative et le bailleur, pour éviter toute sortie de trésorerie au locataire.

Le locataire rembourse ensuite, normalement, les mensualités de son prêt

#### L'absence de chéquier

Pour de multiples raisons, un certain nombre de candidats locataires de l'ALSR n'ont pas de chéquier. Les bailleurs refusent de prendre le risque d'accepter des espèces.

L'ALSR a décidé d'étendre l'utilisation de ce compte « avance » pour les aider.

Ponctuellement, l'ALSR remet au locataire, avant la signature de son bail, un chèque à l'ordre du bailleur. Le montant de ce chèque correspond exactement au coût d'accès au logement. En contre partie, ce locataire remet des espèces à l'Agence Il peut ainsi se présenter,chez le bailleur, le jour de la signature de son bail avec le chèque émis par l'agence locative, chèque qui comprend, le premier loyer, les frais d'agence et le dépôt de garantie.

### **3° Bilan d'une année de fonctionnement**

- Il est indispensable de monter très minutieusement les dossiers de demande d'aide financière qui sont vérifiés au guichet du LOCAPASS. Le bail peut être fourni à postériori, mais il ne faut pas oublier de le transmettre. C'est la pièce maîtresse qui permet le déblocage des fonds..

- Il faut ensuite assurer un suivi régulier des dossiers pour surveiller le retour des fonds.

Un suivi comptable avec pointage des sommes avancées et récupérées est indispensable. L'agence travaille sur un fonds de roulement. Si les remboursements ne faisaient pas dans les temps, le compte pourrait ne plus être suffisamment approvisionné et il ne permettrait plus de satisfaire de nouvelles avances.

18 dossiers ont été traités au cours de l'année 2010.

Un seul incident sans conséquence, a été déploré dans l'été. Un dépôt de garantie a été remboursé par mégarde au locataire, malgré le strict respect des procédures par l'Agence.

Il a fallu prendre contact avec le locataire pour qu'il rembourse à l'Agence Locative la somme qui lui était due. Par chance, le locataire était parfaitement honnête. Il n'a pu rembourser son trop perçu en une seule fois, mais le problème a été résolu en trois versements.

Tous les autres dossiers ont été mis en place sans problème, le dispositif a été efficace et le compte est mobilisé très régulièrement..

Les personnes aidées ont beaucoup apprécié ce "coup de pouce"

Depuis septembre 2010, le montant du dépôt de garantie prêté par le LOCAPASS, est plafonné à 500 euros. La durée de remboursement est de 24 mois maximum au lieu de 36 auparavant.

## AUDIT

### Synthèse sur la Mission d'évaluation – préconisations sur l'activité de l'ALSR

La mission d'évaluation – préconisations sur l'activité de l'Agence Locative Sociale du Rhône (ALSR) s'est déroulée de juin à octobre 2010. La rencontre de bénéficiaires et de partenaires du projet et les nombreuses réunions de travail avec le conseil d'administration ont permis d'identifier les points forts, les axes de progrès et les enjeux pour l'avenir de l'ALSR.

#### ***I Le projet associatif de l'agence***

L'utilité sociale de l'agence est axée sur l'intermédiation entre l'offre et la demande sur le parc locatif privé pour des personnes présentant des difficultés d'accès au logement à cause d'une vulnérabilité :

- Financière, liée à un manque et une irrégularité de ressources
- Sociale, liée à une situation d'isolement, des difficultés à présenter et argumenter son dossier....

L'intérêt et l'actualité de ce projet associatif est confirmé au sein de l'association, par les bénéficiaires et les partenaires de l'association. Toutefois, un certain nombre de modifications sont intervenues qui doivent être prises en compte. Tout d'abord, de nouvelles dispositions législatives ou dispositifs (loi Molle et GRL notamment) doivent permettre de faciliter la mise en œuvre des missions de l'ALSR, mais les conditions de leur mise en œuvre ne sont pas encore réunies. Ensuite, le contexte s'avère défavorable à l'activité de l'agence tant au niveau de l'offre (réduction du nombre de logements à loyer abordable du fait de réhabilitation / mises aux normes et de l'augmentation des loyers) que de la demande (précarisation de nouvelles populations comme les personnes en activité avec des revenus modestes du fait d'un emploi précaire ou à temps partiel...). Au contraire, l'inscription de l'action de l'ALSR dans le PDALPD et la volonté des institutions, localement, d'agir pour soutenir l'accès des personnes aux revenus modestes dans le parc locatif privé conforte la vocation de l'agence.

#### ***II Les orientations du projet de l'ALSR***

Face à ces constats, l'ALSR a défini trois orientations qui visent à repositionner son activité pour améliorer et renforcer le service rendu aux personnes défavorisées en capacité d'accéder au logement locatif privé :

- La recherche d'une meilleure efficacité par la mise en place d'une nouvelle organisation (amélioration de l'accueil, de l'offre de service auprès des demandeurs, implication des

personnes ayant bénéficié de l'offre de service de l'ALSR, organisation interne repensée) et un élargissement au niveau de l'offre (territoire, type de bailleur)

- La mise en place d'actions visant à maintenir et développer l'accès au logement locatif privé et le niveau de l'offre. Il s'agit de développer de nouvelles relations avec les administrateurs de biens (de type labellisation de régies partenaires) et de favoriser une meilleure prise en compte du contexte législatif sur l'accès au logement.
- La mise en place de démarches partenariales pour renforcer l'action de l'ALSR et éviter son isolement qui prend deux formes :
  - L'animation de démarches auprès de partenaires œuvrant également sur l'accès au logement : mise en place d'actions coordonnées et complémentaires (par exemple : relais sur les questions juridiques avec l'ADIL) pour une simplification des démarches pour les demandeurs
  - L'adossement de l'ALSR à une autre association œuvrant également sur le parc locatif privé afin de développer des synergies (meilleure insertion de l'ALSR dans le tissu associatif, ouverture vers de nouveaux partenariats) et une sécurisation du projet (appui sur la fonction de management, mutualisation éventuelle de moyens) afin qu'il soit rendu moins vulnérable aux fluctuations de l'offre de logements à loyers abordables dans le parc privé

### ***III Les missions de l'agence***

Ces nouvelles orientations ont permis de redéfinir les activités de l'ALSR selon deux missions :

#### **1. Accueillir et permettre l'accès au logement de personnes aux revenus modestes ou présentant des freins particuliers**

Le logement de ces personnes dans des conditions décentes est un point fondamental du travail de l'agence qui se décline selon l'offre de service suivante :

- Accueil,
- Information,
- Recherche de logement,
- Montage de dossier et gestion des démarches (prise de RV, visite...)
- Suivi de la personne (enjeu du maintien dans le logement) ....

Un certain nombre de pistes de travail sont notées :

- Au niveau de la demande :
  - En interne, l'organisation interne et les actions peuvent être revues pour une meilleure identification de la fonction accueil et une communication renforcée.
  - En externe : l'élargissement de l'activité à de nouveaux territoires, l'élargissement des partenariats à de nouveaux prescripteurs du monde économique (travail temporaire notamment) et la possibilité pour les personnes de faire directement appel à l'agence
  - Une relation renforcée avec les personnes ayant bénéficié des services de l'agence : suivi de la personne, implication dans le projet de l'ALSR (transfert d'expérience, promotion de l'ALSR, implication dans la vie associative de l'ALSR).
  
- Au niveau de l'offre de logement :
  - L'offre des administrateurs de biens est l'offre privilégiée vers laquelle se tourne l'activité de l'agence. Cette offre doit toutefois être élargie : au niveau territorial (où existe une offre de petits logements à loyers abordables : Vaulx-en-Velin, Vénissieux, Oullins, Pierre-Bénite, Givors...), au niveau des types de bailleurs : bailleur isolé, bailleur social (dans le cadre particulier des logements PLS et sous réserve d'accompagner des demandeurs éligibles).
  - Auprès des administrateurs de biens, de nouvelles relations doivent être privilégiées : par des contacts plus réguliers et par la mise en place d'actions incitatives de type « label », charte des bonnes pratiques, en lien avec les collectivités publiques.

## **2. Agir pour faciliter une fluidité d'accès au parc privé**

L'ALSR doit favoriser la connaissance de la législation et la mise en œuvre des actions et dispositifs visant à faciliter l'accès au parc locatif privé. Elle doit être une source **d'information et d'interpellation**. Il s'agit de mettre en place des actions partenariales visant à faciliter l'accès des personnes défavorisées au logement locatif privé :

- En **améliorant les conditions d'accès au parc privé**, en particulier en favorisant localement la mise en place des dispositions de la loi Molle (GRL2 et suppression des garants privés)
- En **mettant en place des actions concertées** avec les structures d'accompagnement

(notamment les CLLAJ, missions locales) auprès des demandeurs

- En mettant en place, avec les partenaires, un **espace d'alerte, d'étude et d'observation** des conditions d'accès au logement privé.