



Journée annuelle stratégique 30 mars 2017

Compte-rendu

Avril 2017

I. Actualités du réseau

1/ Louer Abordable

Le nouveau dispositif fiscal « Louer abordable » (ou « Cosse ») s'applique à tous les logements conventionnés avec l'Anah, avec ou sans travaux, du « très social » à « l'intermédiaire ».

Nous militons pour un nouveau dispositif axé autour de trois axes : simplicité, persuasif, social.

- simplicité : Louer Abordable est simple dans la mesure où, pour tout propriétaire qui confierait la gestion de son bien à une association agréée (en mandat comme en sous-location), le taux d'abattement fiscal sur les revenus locatifs est de 85%. Et ce taux s'applique quel que soit le territoire.

- persuasif : ce taux de 85% est suffisamment fort pour être incitatif auprès des propriétaires. Les premiers retours semblent le prouver.

- social : c'est le point faible du dispositif. En effet, puisqu'il s'applique de la même manière aux logements conventionnés en « intermédiaire » comme en « très social », il ne donne pas un argument puissant à nos associations pour convaincre les propriétaires d'accepter des loyers vraiment modérés. Certes les associations de la Fapil ne sont pas obligées d'accepter un logement que le propriétaire impose de conventionner en « intermédiaire », mais au risque de voir ce logement être accepté par un autre réseau associatif moins exigeant en matière sociale.

Le problème principal actuel du « Louer abordable » est l'absence de décret d'application dans lequel seront annexées les nouvelles conventions Anah. Néanmoins, en attente du décret d'application, les contrats doivent être déposés auprès des services locaux de l'Anah qui doivent en accuser réception : les conventions seront ensuite signées et validées a posteriori. Les cas éventuels de refus par l'Anah d'accuser réception des contrats doivent être remontés à la Fapil qui en informera l'Anah au niveau national.

2/ Anah / Action Logement

Action Logement (ex « 1% logement ») a signé une Convention avec l'Anah par laquelle Action Logement apporte des financements à l'Anah (20% du budget de l'Anah apparemment). En contrepartie, Action Logement souhaite obtenir des droits de réservation (30%) sur les logements conventionnés, avec ou sans travaux. Un groupe de pilotage auquel participe la Fapil se réunit régulièrement à l'Anah pour la mise en œuvre de cet objectif.

La Fapil défend l'idée suivante : l'apport financier d'Action Logement à l'Anah n'apporte pas, sur le terrain, des outils supplémentaires pour mobiliser davantage de logements. Par exemple, VSALE fait déjà l'objet d'une convention particulière entre l'APAGL et la Fapil facilitant la prise en garantie des locataires des AIVS. Ainsi, pour développer le parc et permettre ainsi la mise en place de droits de réservation sur ces logements supplémentaires, il convient de travailler avec Action Logement au plus près des territoires pour trouver des outils pertinents de prospection, à la fois financiers et organisationnels.

La Fapil souhaite donc mettre en œuvre ce travail sur des territoires ciblés, jugés stratégiques par Action Logement, et intégrer cette démarche dans une Convention plus large. Une rencontre Fapil / Action Logement est prévue le 9 mai 2017 dans cette perspective.

3/ Solifap

La Fapil a signé une convention avec Solifap (société d'investissement de la Fondation Abbé Pierre) en juin 2016 afin de renforcer les moyens d'actions des AIVS® pour mobiliser du parc privé à vocation sociale. Le principe du partenariat est assez simple : l'AIVS® propose des logements à Solifap qui peut s'en porter acquéreur, la gestion est ensuite confiée à l'AIVS.

Les logements proposés à l'achat peuvent être :

- Hors parc : ils sont repérés par l'association et répondent à des besoins spécifiques notamment en termes de typologie et de localisation
- Déjà gérés par l'AIVS : le propriétaire souhaite vendre le logement. Dans ce cas, l'acquisition par Solifap permet à l'AIVS de conserver la gestion du logement et favorise le maintien du locataire déjà en place.

Actuellement, le projet est expérimenté sur cinq territoires : Charente-Maritime, Vaucluse, Oise, Hérault, Bas-Rhin. La tension existante sur le logement social ainsi que l'absence de structures de Maîtrise d'Ouvrage d'Insertion sur ces territoires justifient ce choix d'expérimentation.

Pour rendre ce partenariat opérationnel, la Fapil et les cinq AIVS® concernées ont élaboré des outils communs :

- Un mandat de gestion incluant des coûts harmonisés (honoraires, frais d'agences)
- Fiche signalétique du logement servant d'aide à la décision pour Solifap

L'année 2017 devrait être marquée par l'acquisition des premiers logements. Un bilan de l'action au cours du 2nde semestre 2017 sera réalisé.

4/ Exim

Un partenariat existe entre EXIM et la Fapil, société de diagnostic. Avec l'arrivée des nouveaux diagnostics à la location pour juillet 2017 (état des installations d'électricité et de gaz à effectuer par le bailleur au moment de la signature ou du renouvellement du bail), la Fapil a négocié de nouveaux tarifs. Nous vous invitons vivement à comparer ce contrat et à le faire vivre : il en va de l'intérêt de tous !

5/ Point sur les assurances

	VISALE	SADA
Organismes FAPIL	29	27
Nb de Contrats / lots assurés	715	2191
Taux de couverture du parc (11 868 lots en mandat)	6%	18 %

Sur un nombre total de 8 500 ménages logés 715 l'ont été par les organismes de la Fapil via le dispositif VISALE. Ce dispositif est extrêmement normé et peu souple ce qui ne correspond pas à nos besoins.

L'assurance SADA reste pour le réseau très chère (si le taux « passe auprès des propriétaires, la prime, quant à elle, est mal perçue) et inadaptée en termes de modalités de fonctionnement (problèmes avec notamment les plans d'apurement qui doivent être validés par SADA avant leur application dès lors qu'une déclaration a été faite en amont, par exemple).

Pour VISALE comme pour SADA, les taux d'impayés sont bons : ceci est dû notamment à la jeunesse de ces dispositifs (8 mois) avec des disparités parfois importantes entre structures en termes de nombre de dossiers ouverts. Une vigilance est donc à avoir.

Perspectives concernant VISALE :

- Des points « d'échanges-formation » peuvent être à nouveau organisés à la demande des adhérents
- Des comptes-rendus trimestriels structure par structure seront envoyés par l'APAGL dans les mois à venir
- Un processus est à trouver pour permettre aux organismes de reloger des ménages d'Action Logement afin de répondre à l'article 7 de la Convention FAPIL/SOLIHA/UESL qui stipule :

« En contrepartie des dispositions particulières de l'article 5, les organismes s'engagent à intervenir en faveur des salariés garantis par Visale n'ayant plus la possibilité d'assumer le paiement du Loyer du fait d'une baisse de leurs ressources.

Cette intervention prendra notamment la forme d'un relogement des Ménages en impayés, par mobilisation prioritaire des logements dont la gestion a été confiée par les bailleurs à l'organisme d'intermédiation locative agréé.

La demande de relogement sera effectuée par le gestionnaire Action Logement, en lien avec l'APAGL ».

Sur ce sujet, la Fapil devra être vigilante afin que l'accompagnement lié à ce type de relogement soit financé par Action Logement.

Perspectives concernant SADA :

- Une réunion annuelle est prévue en septembre afin de faire le point sur le contrat et de négocier les tarifs
- un compte-rendu, structure par structure afin de suivre l'évolution de ses résultats a été demandé à SADA
- un recueil des besoins des structures en matière d'assurances liées au logement en fonction des montages de gestion repérés a été écrit afin de demander :
 - o un contrat d'habitation que les structures pourraient proposer à leur locataire et faire signer à l'agence à des taux intéressants, sans être obligé d'être immatriculé à l'ORIAS
 - o un contrat d'assurance dans le cadre de la location sous-location, maisons-relais, pensions de famille afin de voir quel produit pourrait être proposé à l'instar de celui de la Macif
 - o une assurance Propriétaire Non Occupant que les structures pourraient proposer à leur propriétaire à un taux intéressant, sans être obligé d'être immatriculé à l'ORIAS.

Non satisfaites de ces deux solutions de sécurisation des rapports locatifs, 3 structures de la Fapil ont quant à elles créé leur propre Fonds Mutualisé. Ce sujet est à approfondir par la Fapil.

Il sera par ailleurs demandé aux structures de recenser l'ensemble des points concrets qui doivent évoluer dans les deux dispositifs afin que la Fapil puisse étoffer ses négociations.

6/ Logiciel de gestion

Face aux insuffisances d'ICS, la Fapil et Habitat et Humanisme recherchent un nouveau prestataire en matière de logiciel de gestion locative. Un cahier des charges a été élaboré et adressé à plusieurs prestataires. Les réponses sont en cours de traitement. Objectif : faire le point sur les solutions existantes sur le marché et pouvoir les comparer avec le prestataire actuel, ICS. Travailler sur une solution commune doit être le choix de tous, c'est pourquoi une discussion en réseau est nécessaire.

Débat :

Avoir un logiciel commun semble faire l'unanimité sur le fond : synergies, entraide entre structures, harmonisation des pratiques de gestion, mais aussi coûts moins élevés sont autant d'arguments en faveur d'une démarche commune.

Quelques points de vigilance cependant :

- Être attentif à ce que le prestataire assure le service après-vente : il faudra verrouiller davantage le prochain accord-cadre par des pénalités par exemple.
- La formation est un élément important, les structures devront investir dans ce sens.
- L'idée d'un serveur commun Fapil hébergeant les structures est évoquée et sera demandée au prestataire pour en évaluer l'intérêt.
- Un juste milieu est à trouver entre la dynamique associative de chaque association et une démarche commune d'achat de logiciel.
- Il est rappelé le problème de temps et de connaissance que représente la migration. Il est envisagé que la Fapil dédie du temps à consacrer à l'aide aux structures : sans doute sous la forme d'une prestation externe pendant la première année après la signature d'une convention-cadre.
- Naturellement, chaque association reste libre de choisir son logiciel de gestion.

Action à venir :

- Une journée de présentation des prestataires est à prévoir.

7/ Couverture des territoires, mandat de gestion sans être labellisé

Forte de son expérience en matière de labellisation, la Fapil préconise depuis des années de ne pas labelliser deux AIVS® sur un même département : la concurrence en matière de financement devient compliquée à gérer. Cependant, toutes les AIVS® ne couvrent pas l'intégralité des territoires ce qui peut inciter d'autres structures à venir proposer du mandat de gestion sur ces territoires non couverts.

Plusieurs cas se distinguent :

- Pour beaucoup d'AIVS®, étendre son action sur des territoires ruraux et/ou éloignés du siège représente un coût (transports, GLA,...) ce qui freine l'activité et ne permet pas une couverture départementale.
- Certaines AIVS® indiquent qu'éloigner les ménages en difficulté des centres urbains peut les mettre en difficulté. Même si le logement est pris en gestion par l'AIVS® il est parfois difficile de trouver des ménages pour lesquels ce logement n'aggraverait pas leur situation.
- Certaines communes attendent par ailleurs que l'AIVS® ait des « guichets », la demande est presque plus politique que factuelle.

Préconisations :

Lorsque l'offre mobilisable en dehors du périmètre de l'AIVS® correspond à une réelle demande, il serait pertinent de développer :

- des partenariats et des coopérations entre les AIVS® et les autres associations locales implantées sur le territoire visé (délégation de certaines missions comme l'accompagnement social des ménages voir parfois même la GLA, l'AIVS® assurant principalement dans ce cas la gestion locative)
- des antennes : ce dispositif plus souple peut être envisagé pour assurer la GLA sur les territoires où l'offre est minime.

Quelques AIVS® (ADLS, ISBA) ont des antennes, l'ASL quant à elle délègue certaines prestations à un CHRS. Ces initiatives sont à favoriser pour développer la couverture territoriale de notre réseau.

En ce qui concerne les structures réalisant du mandat de gestion et souhaitant être adhérentes de la Fapil, le réseau souhaite qu'elles soient adhérentes avec l'intention d'être labellisées AIVS® pour rendre cohérent et lisible notre réseau et label.

8/ ADEL, qu'est-ce que c'est ?

ADEL est une démarche (et non un contrôle) à la fois :

- d'auto-évaluation des pratiques professionnelles, à partir d'une grille d'items proposée par la Fapil et étayée dans un classeur à disposition de chaque structure (et disponible sur le site internet).
- d'élaboration d'une stratégie de réseau partagée.

Ce sont ces deux éléments qui, travaillés ensemble, participent à l'élaboration de l'identité du réseau. En 2016, 36 structures sur 44 ont réalisé leur auto-évaluation.

Parallèlement, 6 réunions rassemblant des AIVS® de même territoire ont eu lieu :

- 28 AIVS ® ont participé.
- Représentées par 53 personnes (responsables, techniciens).

Ces réunions ont permis de travailler à deux niveaux :

- Technique tout d'abord, par un approfondissement des items ayant posé problème dans les structures.
- Stratégique ensuite par un travail sur l'avenir du réseau en répondant à cinq questions sur les souhaits, les enjeux actuels, les préconisations.

Point d'orgue de l'année 2016, le séminaire AIVS® / GLA a confronté l'ensemble de ces avis, permettant ainsi à un nombre plus important encore de personnes de participer à la démarche et de donner son avis.

Ce travail a ainsi rendu explicite certaines choses :

- Notre vocation, qui est de loger et d'accompagner des ménages en difficulté dans le parc privé.
- Notre ambition : être LA référence du logement social dans le parc privé à destination de ménages défavorisés, connue et reconnue pour son professionnalisme et ses spécificités et couvrant les besoins de l'ensemble du territoire.
- Nos priorités stratégiques :
 - o Devenir un réseau connu et reconnu
 - o « Faire réseau » : développer l'entraide et l'échange entre les structures
 - o Poursuivre l'innovation et la créativité, dans un modèle économique pérenne.

L'ambition de l'après-midi est donc de permettre aux responsables des AIVS® de définir ces priorités stratégiques en plans d'action.

II. Priorités stratégiques

Les priorités stratégiques suivantes, déclinées en plans d'action ont pour vocation à rendre concrète notre ambition commune. Le réseau des AIVS® a ainsi défini pour lui-même des actions claires à mettre en œuvre dans les années à venir.

De nombreuses idées ont émergées. Aussi, dans les paragraphes suivants deux parties sont dissociées :

- L'une comprenant les actions pour lesquelles les structures se sont engagées pour l'année à venir
- L'autre comprenant les actions évoquées, non choisies dans un premier temps mais pouvant être mises en place malgré tout pour faire avancer le réseau

Priorité stratégique 1 : Être un réseau connu et reconnu

Actions choisies, engagement du réseau AIVS® pour l'année 2017-2018 :

Pour l'AIVS®

- Insérer dans nos documents le logo AIVS® (sur le site Internet de la Fapil)
- Participer à de nombreuses instances, commissions, et penser à parler systématiquement du réseau des AIVS®
- Créer une journée d'échanges par an avec de nombreux partenaires afin de faire connaître notre structure sur le territoire et parler du réseau des AIVS®
- Engager des partenariats avec l'ADIL et Action Logement afin de diffuser nos plaquettes

Pour la Fapil

- Créer de nombreux supports communs à tous sur lesquels puissent être insérés numériquement le logo des AIVS®
- Créer un slogan

Autres idées proposées dans le cadre du groupe de travail

Idées proposées pour l'AIVS® localement

Communication écrite

- Uniformisation du nom des AIVS® : avoir une racine commune dans le nom des structures de type : « AIVS »
- Utiliser les supports de communication (sites Internet, articles dans les bulletins municipaux et autres, réunions,...)

Faire du lobbying localement

- Assurer une représentation dans les instances, commissions et penser à parler systématiquement de l'AIVS® en tant que label et du Réseau des AIVS®. Consolider son discours autour du réseau des AIVS® et de notre professionnalisme

- Rencontrer les maires des communes du département et présenter le réseau et ce qu'il apporte : mixité sociale, lutte contre la vacance, logement accompagné....
- Avoir un représentant du réseau des AIVS® dans les CRH
- Organiser des séminaires, journées partenariales localement et parler du réseau des AIVS®, coopérer avec des partenaires institutionnels publics et parapublics (DDCS, ADOMA, ADIL, CAF,...., voire même les bailleurs sociaux).
- Participer aux inaugurations en tant que gestionnaire

Utiliser le bouche-à-oreilles

- S'appuyer sur les bénévoles formés pour faire parler du réseau d'AIVS®
- Savoir renvoyer les propriétaires vers une AIVS® d'un autre territoire si besoin

S'appuyer sur les réseaux sociaux

S'implanter dans des zones stratégiques

- Soutenir les départements les plus proches dans la création d'une AIVS®, en apportant un appui technique et en les mettant en relation avec la Fapil.

Pour la Fapil

- Harmoniser les supports de communication AIVS®, créer des outils communs (par exemple au sujet de la loi Cosse) avec une charte commune, sur lesquels on puisse insérer un en-cart pour le logo de l'AIVS®
- Une charte graphique commune, un plan de communication travaillé
- Continuer de faire du lobbying sur le sujet auprès des Ministères notamment
- Trouver un slogan pour le réseau
- S'appuyer sur les réseaux sociaux
- Elire un représentant des AIVS® nommé pour 3 ans, en charge des relations publiques

Priorité stratégique 2 : « Faire réseau » : développer l'entraide et l'échange entre les structures

Actions choisies, engagement du réseau AIVS® pour l'année 2017-2018 :

Pour l'AIVS®

- Mettre en place des partenariats locaux entre acteurs ayant des activités complémentaires et des valeurs communes et impliquer la société civile
- S'impliquer dans les rencontres territoriales entre AIVS du même territoire

Pour la Fapil

- Développer le tutorat, les stages entre AIVS® (pour la création de structure mais aussi à la demande des structures)
- S'assurer de la déclinaison des partenariats nationaux au niveau local (notamment ANAH)

- Favoriser les rencontres entre AIVS® de même territoire (colloques, formations, unions régionales, etc.)
- Communiquer au niveau national sur les AIVS® à destination du grand public et faire redescendre au niveau local
- Renforcer l'interconnaissance entre AIVS® (annuaire, cartographie, temps d'échanges entre structures, etc.) et la mutualisation entre les structures

Autres idées proposées dans le cadre du groupe de travail

Pour l'AIVS®

Lien avec les acteurs locaux

- S'inscrire dans des regroupements inter-associatifs au niveau local pour mieux se faire connaître
- Tenter de ne pas se situer en termes de concurrence mais de complémentarité vis-à-vis des autres associations locales
- Définir des fonctions supports communs avec les partenaires locaux pour renforcer les savoirs faire (accompagnement social, ressources humaines, métiers de l'immobilier, etc.)
- Développer les liens avec la société civile
- Développer le mécénat et le recours aux dons

Lien avec les AIVS

- Travailler en lien avec la Fapil sur les échanges de logements entre structures en cas de mutation des locataires (« bourse aux logements »)
- Echanger avec les autres structures sur les actions menées (ce qui a marché/ce qui n'a pas fonctionné) et sur les outils afin de mieux mutualiser les expériences

Pour la Fapil

Mieux former, outiller, accompagner les adhérents

- Assurer une veille juridique sur les actualités touchant l'activité des AIVS® et veiller à mettre régulièrement à jour la boîte à outils
- Créer un « groupe d'appui » à la création d'AIVS® chargé d'accompagner les projets de création ou de développement
- Elaborer un guide pour la création d'AIVS®
- Développer le tutorat entre structures
- Favoriser les échanges professionnels entre les structures sur une thématique en visioconférence, créer un forum commun

Elaborer une stratégie de développement du réseau AIVS®

- Elaborer un plan triennal de développement du réseau AIVS® sur les territoires
- Aider les associations à trouver des solutions pour organiser un maillage plus important des zones couvertes (et contrer le développement d'autres opérateurs plus « invasifs »)

Mieux faire connaître les AIVS® auprès du grand public

- Faire une campagne de communication au niveau national relayée au niveau local

Priorité stratégique 3 : Poursuivre l'innovation et la créativité, dans un modèle économique pérenne

L'enjeu qui nous semble primordial pour le réseau des AIVS® est celui de l'innovation : au-delà de la qualité de la gestion et du respect du cahier des charges, les AIVS® doivent inventer de nouvelles réponses, apporter des services supplémentaires, prendre des initiatives.

Cet atelier a permis d'imaginer plusieurs pistes.

Actions choisies, engagement du réseau AIVS® pour l'année 2017-2018 :

Pour l'AIVS®

- Développer l'offre vers des ménages particuliers : sortants de prison, jeunes, etc. : ceci implique surtout de mettre en place des partenariats actifs avec les partenaires concernés.
- Intégrer davantage les locataires dans les actions de l'AIVS®, les impliquer : par exemple, organiser une « bourse aux services » entre locataires (échanges de compétences).
- Créer des fonds mutualisés « petits travaux » : comme les fonds portés par l'ASL ou Tandem Immobilier, cet outil permet de fédérer beaucoup d'acteurs autour des actions de l'AIVS® (les collectivités, les propriétaires, les entreprises, etc.).
- Développer des services complémentaires qui solidifient l'assise financière de l'AIVS® : par exemple la transaction.
- Développer les services « en ligne » : pour la recherche de logements auprès des propriétaires, pour les candidats (logement choisi).
- Appartements pédagogiques (ou autre initiative comparable) : ces ateliers permettent d'échanger avec les locataires, mais aussi de mieux faire connaître les initiatives de l'AIVS® auprès de ses partenaires.
- Travailler davantage avec les partenaires associatifs afin d'étendre le territoire d'intervention des AIVS® : partage logistique ou fonction support, délégation à une association locale d'une partie du suivi de proximité, etc.

Pour la Fapil

- Créer une lettre d'information du réseau à destination des propriétaires et des locataires : cette lettre « nationale » pourrait être complétée par des informations spécifiques par chaque AIVS®.
- Formation des bénévoles : l'environnement juridique du métier de GLA se complexifie et les bénévoles n'ont pas l'occasion de se former.
- Travailler davantage avec l'UNPI (ou autre structure vers les propriétaires) afin de mieux faire connaître les avantages du réseau.
- Formation : faire certifier une formation GLA.
- Fournir des outils et un suivi pour aider à la création de nouvelles AIVS® ou d'antennes d'AIVS® existantes, afin de mieux mailler le territoire.
- Un annuaire du réseau plus complet : afin de connaître précisément les actions de chaque AIVS®.