

LOGEMENT

## HLM : ces bailleurs sociaux qui élargissent leurs missions

Par Barbara Kiraly - LE MONITEUR.FR - Publié le 12/02/2018 à 7:30

**Mots clés** : Logement social

**Certains organismes HLM sortent de leur cœur de métier pour améliorer le pouvoir d'achat de leurs locataires. Indirectement, ces activités permettent de s'assurer que toutes les règles sont bien respectées...**



© Phovoir - Façade de logements sociaux.

Alors que la définition du rôle et des missions des organismes HLM sera au cœur des débats du [futur projet de loi logement \(baptisé Elan\)](#), certains organismes HLM ne se contentent plus de gérer et de développer leur parc de logements sociaux. Ils innovent pour améliorer le pouvoir d'achat de leurs locataires. Le point sur deux initiatives innovantes.

### Un « CE de locataires » pour négocier des tarifs préférentiels

L'office public de l'habitat (OPH) de Plaine Commune (93) a travaillé sur la thématique, en créant « **un club des locataires** ». Lancée en septembre 2016 et regroupant plus de 900 ménages (sur 18 000 logements), cette association loi 1901 « regroupe des locataires et les accompagne pour s'organiser comme **un comité d'entreprise afin d'offrir des biens et services à un tarif négocié** », explique Sofia Boutrin, cheffe de projet. L'objectif est triple : en plus d'améliorer le niveau de vie des habitants hébergés, l'organisme HLM booste l'économie locale (puisque les partenariats sont noués avec des entreprises du territoire), et il s'assure que les obligations réglementaires sont bien respectées.

« Quand un locataire se retrouve **avec 20 euros de reste à vivre, c'est bien souvent le contrat d'assurance du logement qui est résilié en premier** », développe Sofia Boutrin. Fort de ce constat, le club des locataires a négocié un tarif préférentiel avec un assureur local. 250 contrats ont été signés, représentant un gain annuel de 150€ en moyenne pour chaque ménage. « Et surtout, le tarif est fixé en fonction du nombre de pièce, quelle que soit la composition familiale ou la situation du logement, le prix n'augmente pas pour les habitations en rez-de-chaussée ou sous les toits », poursuit Sofia Boutrin.

En parallèle, le Club des locataires négocie des **tarifs préférentiels avec les commerçants installés dans les quartiers** prioritaires de la ville (QPV). « Nous bénéficions d'une réduction de 100€ par rapport au tarif grand public pour passer le permis de conduire », se félicite la cheffe de projet. Chaque commerçant qui souhaite devenir partenaire paye une adhésion annuelle de 100€ – la facture grimpe à 1000€ pour les entreprises du bâtiment – en contrepartie de campagnes de communication auprès des locataires. « Mais nous n'acceptons qu'une entreprise du bâtiment par corps de métier », assure Sofia Boutrin. Dotée d'un budget annuel 2018 de 24 000€, le club des locataires a vocation à se développer. « Nous réfléchissons à l'élargissement du club des locataires à un bailleur social voisin », glisse la cheffe de projet.

### Une conciergerie pour créer du lien social et booster l'attractivité du territoire

L'Opac d'Amiens a développé **une conciergerie au nord d'Amiens dans le quartier « Saint-Ladre »**, à des prix défiant toute concurrence. « L'adhésion annuelle est fixée à 1€, et les tarifs varient en fonction de services utilisés, mais ils restent très bas », assure Virginie Sueur, responsable innovation client de l'OPH. Environ 200 personnes se sont abonnées aux services de la conciergerie (sur plus de 14 000 HLM gérés, dont 1 000 dans le quartier Saint-Ladre).

Trois piliers d'activités sont développés. « Nous proposons une offre traditionnelle, comme les paniers de fruits et légumes locaux, le pressing, le prêt de petit matériel et de petit électroménager. Ensuite nous organisons un échange de savoir-faire, nous avons dû au préalable construire un carnet d'adresses en identifiant les compétences des uns et des autres. Et enfin, nous proposons une offre d'animation, avec la constitution d'une bibliothèque de 300 livres, d'une ludothèque, et d'un coin cuisine pour animer des ateliers, du soutien scolaire, etc. », énumère Virginie Sueur.

L'objectif de cette conciergerie consiste surtout à créer du lien social. « Dans cette zone dortoir, nous estimons à 61% la part des personnes isolées », calcule la cheffe de projet. Pour y remédier, la conciergerie a été ouverte à tous, même aux non locataires du parc HLM. La conciergerie propose des **services permettant de donner un coup de pouce au pouvoir d'achat** des locataires, à l'exemple des cours de cuisine organisés en début de week-end. Enfin, elle booste l'attractivité du territoire. « Selon nos commerciaux, cette activité interpelle la clientèle et des habitants d'autres quartiers demandent à ce que l'on développe plus de conciergerie », assure Virginie Sueur, qui souhaite créer une conciergerie numérique.