

# Fiche de synthèse d'activité

## Location de bureaux

### L'Activité :

#### Descriptif, objectifs

Nous parlons ici de la location de bureaux, à avoir :

- bureaux spécifiques, de différentes tailles
- bureaux partagés, en séquence temporelle, ex : location 1 jour par semaine
- open space pour des activités type « coworking » qui offre souplesse et modularité dans l'usage.

Ces offres sont assorties de salles de réunion pour des réunions quotidiennes et d'équipe (<20m<sup>2</sup>)

#### Public(s) cible(s)

Les publics-cibles sont :

- les associations du quartier et/ou qui souhaitent s'impliquer dans le quartier.
- les entreprises de l'ESS
- les travailleurs autonomes (en détachement/télétravail non) en recherche d'une alternative à leur domicile comme lieu de travail tout en restant dans le quartier.

#### Environnement (au sens de l'existant)

*Existe-t-il un « marché » ? en France ? À Lille ?*

Il existe un réel besoin de locaux pour les structures de l'Economie Sociale et Solidaire en général et pour les associations en particulier.

En référence locale, les travaux de l'APES suite à des demandes d'acteurs ESS sur leurs difficultés à trouver des locaux (rencontre du 31 janvier 2014 : « Chercher un local, pas facile quand on est une asso ou une SCOP ! », <http://apes-npdc.org/Petit-dejeuner-metropolitain.html>).

Ce travail de mise en relation et en adéquation de la demande associative et de l'offre de locaux est soutenu par la Métropole Européenne de Lille (MEL), notamment par le biais de son service dédié au développement économique social et solidaire et un outil de bourse immobilière pour locaux d'entreprises : Lille Solutions Immo.

Les acteurs associatifs y font part de plusieurs difficultés :

- premièrement, la difficulté de simplement trouver des locaux adaptés à leurs besoins : les spécificités de l'activité associative ne sont pas souvent prises en compte. Ces spécificités sont liées à l'activité : accueil d'un large public et ouverture, activité saisonnière, bénévole (qui implique qu'on peut passer de 1 personne à 10 lors de la préparation d'événementiels) mais aussi aux conditions : loyer qui doit être en rapport avec le budget parfois réduit mais parfois important. A noter que la plupart des associations employeuses disposent d'un salarié (33 % en moyenne) tout au plus et que la grande majorité emploie moins de 5 salariés (60% en

moyenne). On est également souvent sur des activités émergentes, avec un phase de professionnalisation (embauche du-de la premier-e salarié-e) qui est peu ou mal accompagnée aujourd'hui, a fortiori sur la recherche de locaux.

- par ailleurs, Il y a un problème d'accès au marché des locaux professionnels, du fait de la méconnaissance de la part des agents immobiliers des réalités associatives. Ceux-ci considèrent malheureusement trop souvent les associations comme des structures peu fiables, non économiques et donc dans l'incapacité à assurer le paiement des loyers. Hors, notre enquête prouve qu'il y a certes des associations qui paient des loyers réduits liés à l'utilité sociale (contrepartie) de leurs activités mais que la plupart paient des loyers dans les prix du marché, voire élevés ! De plus, les agences immobilières sont peu au fait des enjeux et pratiques de mutualisations des structures de l'ESS : Quand des associations se regroupent pour mutualiser un local, on leur propose souvent des contrats séparés avec des loyers plus important que si le local était loué par un seul locataire ! Cette « location à la découpe » n'est pas adaptée aux pratiques associatives alors même qu'elle peuvent apporter des « plus-values » à l'emplacement (offre de services de proximité, animation de proximité, présence rassurante...)

Ces tendances locales se retrouvent également au niveau national : dans une étude réalisée en 2009 pour le compte du Haut Commissariat aux Solidarités Actives et à la Jeunesse ([http://www.asdo-etudes.fr/ressources/files/1/159.Etude\\_Associations\\_locales\\_Synthese\\_.pdf](http://www.asdo-etudes.fr/ressources/files/1/159.Etude_Associations_locales_Synthese_.pdf)), 23 % des associations ont cité « les locaux » comme une des 9 problématiques les plus importantes pour une association (en 5ème position, avant « la difficulté d'être employeur » !).

Il existe donc des **enjeux forts** sur cette question des locaux :

- Pour accompagner la mise en place et montée en puissance d'activité (phase de professionnalisation des entreprises ESS)
- pour appuyer la mutualisation de moyens et aider les structures à se concentrer sur leurs métiers/activités et non pas sur les « fonctions supports ».

## Fournisseurs, Prescripteurs

Les prescripteurs dans notre cas, sont :

- les réseaux de l'ESS : Les réseaux « généralistes » APES, CRESS et les réseaux thématiques URIOPS, URACEN...
- Bourses immobilières (Lille Solutions Immo) et autres outils parapublics : mais ils sont peu connus et utilisés. De plus, les offres qu'ils proposent ne sont pas actuellement pas en adéquation avec les besoins (ex : hangar de 10000m2 dans une ZAC pour une association qui accueil du public pour un atelier)
- le bouche à oreille : la plupart des recherches et des transactions de locaux se font dans des cercles de connaissances.
- les agences immobilières et annonces : mais avec les limites déjà évoquées.

## Concurrence ? Possibilité de synergie/coopération ?

*Partenaires possibles ? Partenaires recherchés ?*

Aujourd'hui, il existe différentes offres sur Lille :

- une **offre associative/publique** avec la MRES et la Maison des Associations. 3 réalités sont

symbolisées par ces 2 équipements. D'une part, la *Maison Régionale de l'Environnement* et des Solidarités, créée en 1977 sous-loue des bureaux et des salles de réunions uniquement à des associations loi de 1901, membres de son réseau (100 associations environ, 82€ l'adhésion annuelle). Les tarifs de location sont très attractifs car il s'agit d'un bâtiment ancien de la Ville de Lille, sous une convention reconduite depuis 1977. Par exemple, une association adhérente peut bénéficier (sous réserve de l'acceptation d'une commission interne) d'un bureau au tarif de 5€/m<sup>2</sup>/trimestre, éventuellement assorti d'un forfait « salles de réunions » de 30€/an, et d'un forfait « services » de 30€/an (sans compter les consommations qui sont proratisées à la consommation). Nous ne retiendrons pas cette offre, compte de son caractère exceptionnel et plus du tout « dans l'air du temps ».

Deuxième cas de figure, la Ville de Lille a lancé il y a 10 ans une *Maison des Associations* qui est essentiellement une maison de services pour les associations. Ces services concernent : l'adresse postale, des affranchissements, l'accès à une photocopieuse, accès à quelques salles de réunions, etc. Cependant, les municipalités n'offrent dorénavant plus de possibilités de locations de bureaux à des prix attractifs, voire plus du tout de locaux. Certaines municipalités s'appuient désormais sur des agences immobilières pour commercialiser leurs locaux.

Enfin dernier cas de figure dans cette catégorie est celui de la Maison de l'Economie Sociale et Solidaire dans la Maison Stéphane Hessel inaugurée en février 2016. Il s'agit d'un bâtiment appartenant à la Ville de Lille qui est loué (12,50€TTC/m<sup>2</sup>/mois) à certaines structures choisies depuis longtemps pour intégrer cette maison dédiée à l'accompagnement de projets en ESS. Outre que les locaux sont pleins et qu'il n'y aura que peu de turn-over (vu les tarifs), il y a donc une spécificité et une contrepartie sur l'activité qui est consubstantielle de la convention d'utilisation des locaux.

- une **offre commerciale sociale** de bureaux. Cette offre est assurée par les bailleurs sociaux publics (LMH) ou privés (SIA, Partenord...). Elle est basée sur l'origine statutaire du locataire (obligatoirement une association loi de 1901 si on veut bénéficier d'un bail spécifique) et est conditionnée aux actions que le locataire va proposer aux résidents de l'immeuble, en contrepartie d'un loyer moins élevé. Toutes les associations ne sont pas concernées, loin s'en faut, car il faut avoir une activité « très sociale » en adéquation avec les besoins identifiés des résidents du HLM. Peu d'associations sont donc concernées. De plus, les locaux proposés sont, pour la plupart, dans des zones peu chalandes et reculées. Dans ce cas de figure, le loyer mensuel est de l'ordre de 5 à 6€/m<sup>2</sup>/mois

- une **offre commerciale lucrative** de bureaux. Cette offre se base sur un marché non dédié spécifiquement aux associations et structures de l'ESS. Cependant, la demande associative intéresse des propriétaires de bâtiments vétustes qui peuvent ainsi proposer ces locaux, ne l'état avec éventuellement une décôte. Il faut toutefois briser un mythe : les tarifs que nous avons recueillis chez les associations locataires sont souvent aussi élevés que pour n'importe quelle entreprise ! On arrive par exemple sur des tarifs à 22-25€/m<sup>2</sup>/mois.

Le but de l'activité n'est pas de concurrencer les salles associatives (MRES, Maison des Associations) mais :

- d'avoir une offre de location de salles sur Fives, Hellemmes qui est un secteur pauvre en offre
- de proposer de « grandes » salles, type de produits particulièrement absent sur le secteur de Lille.

Une synergie peut être recherchée avec les structures proposant des salles dans une logique de complémentarité.

A titre d'exemple, des locaux sont loués à des associations entre 22€ et 25€/m<sup>2</sup> mensuel Charges comprises (chauffage collectif, provision charges locatives) hors eau et électricité

(source Cie Tourneboulé) dans les quartiers lillois proche du centre.

Il existe également une **offre d'espace de co-working ou de bureaux temporaires**

Dans cette offre, il faut discerner l'offre concernant une « communauté » de coworkers :  
Mutualab (<http://www.mutualab.org/tarifs-du-coworking/>), Coroutine  
(<http://lacoroutine.org/#coworking>) avec des tarifs de 7 à 14€/jour pour une offre « nomade » à 180€ TTC pour une offre « résident ».

Il existe aussi des café-bureaux avec l'exemple d' Helmut et Raoul (<http://helmutetraoul.com/>) avec un tarif à 4,5€/h.

## Les stratégies

### Produits

*En quoi le « produit » est différent ? Quelles plus values (y compris sociales et environnementales)*

Au delà de la location de la salle, 2 aspects peuvent être mis en avant sur la singularité du produit :

- le fait que le prix s'adapte au budget du client/usager
- la qualité de l'accueil notamment sur le champs des possibles des propositions accueillies. La spécificité identitaire du Tiers-lieu jouera également dans l'intérêt des personnes/structures. Enfin, la localisation dans un site d'exception jouera également.
- la proximité : l'étude de marché réalisée en novembre 2015 montre que les attentes, notamment des travailleurs « indépendants » reposent sur une offre hyper-locale sur le quartier. Ainsi, un salarié en télétravail ou un travail autonome pourra travailler hors de son domicile (risque de « neurasthénie », d'isolement et de ne plus faire la différence entre la vie professionnelle et le reste), tout en restant dans le quartier, à proximité pour : aller chercher ses enfants à l'école, faire ses courses... sans perdre de temps dans les transports en étant dans un univers familier (possibilité de croiser des voisins tout en restant dans un univers de travail).

### Prix/accessibilité

Les prix/loyers de sortie devront être vérifiés par le calcul du plan d'affaires. Ce calcul est en cours et s'appuie sur les données d'achat du terrain et des contraintes architecturales puisqu'un bâtiment est construit. L'objectif est de proposer des loyers pour les structures entre 10 % et 30 % en dessous des prix du marché de la location neuve.

### La gestion écologique

*Cf spécificité constructive du Tiers Lieu (TOME 2)*

La construction écologique est fondamentale, en cela qu'elle permettra des locaux économes en énergie mais surtout un confort de travail, chose à laquelle beaucoup de structures de l'ESS sont peu habituées. Dans l'usage et l'accueil de partenaires ou de publics au quotidien est aussi un aspect qui va améliorer les activités des locataires, ainsi que l'image qu'ils renvoient (professionnalisation, « vraie » économie).

## Emplacement

*En quoi l'emplacement a une importance ? Quelle type d'emplacement ?*

Le site des halles de Fives Cail est un site exceptionnel et patrimonial qui donnera une touche.

La convivialité créée par l'environnement en « espaces de rencontres », sans voiture et essentiellement en voie piétonne est également un atout. L'accessibilité du lieu est garantie par les transports en commun et l'accès routier, le cas échéant.

A l'intérieur même du lieu, les synergies entre locataires sont recherchées :

- dans leurs thématiques : culture, environnement, action sociale, etc.
- dans leurs tailles et formats : travailleur autonome, association de 1 salarié, entreprises/structures de plusieurs salarié-e-s.
- dans la séquence des temps et la modularité des espaces : on travaille côte à côte dans un local partagé, une fois par semaine.

## Animation du lieu

L'animation globale sera assurée par une structure d'animation (SCIC ?, en cours de validation).

Son rôle sera réellement d'animer les locataires pour éviter que les espaces de bureaux ne soient qu'un hôtel d'entreprises classique sans interaction entre les locataires.

Les coopérations économiques seront recherchées à travers différents outils :

- des temps de rencontres conviviaux pour favoriser l'interconnaissance
- les temps de gouvernance de la SCIC, les locataires y seront incités à devenir sociétaires.
- les réunions thématiques : sur un thème de projet, sur une proposition de mutualisation, sur une nouvelle activité à développer, sur des rencontres « business »...
- des outils de partages informatiques, en réseau local.

Ces outils pourront être animés par les salarié-e-s du café.

Sur la gestion d'exploitation du lieu (réception des loyers, gestion des flux, entretien), un exploitant sera conventionné avec le propriétaire du bâtiment (ETIC)

## Communication

Une signalétique globale sera mise en place pour valoriser les locataires (enseignes). Eux-mêmes seront incités à en faire de même dans leurs publications pour valoriser le lieu.

## Mise en réseau

Un maillage sera prévu avec :

- les réseaux professionnels et de partenaires : ESS, Artisans et commerces de proximité, collectivités
- les autres lieux du quartier et de la métropole : dans le quartier : théâtre Massenet, Mairie de Quartier... ; sur la MEL : La Grappe, les lieux de coworking (Mutualab, Coroutine, Cofactory...)

Aujourd'hui, existe un site internet en progression sur les Tiers-lieux de la région : [nord.tiers-lieux.org](http://nord.tiers-lieux.org)

L'intérêt de cette mise en réseau est de mutualiser nos outils mais aussi de permettre des passages de l'un à l'autre selon l'activité de nos locataires et leurs évolutions.

## Ressources

### Chiffre d'affaire attendu/budget prévisionnel :

Prestations/ventes : cf fiche des chiffres d'affaires prévisionnels

subventions : pas de subventions de fonctionnement, ni d'investissement prévu

Temps (bénévole/réciprocité) : pas de temps bénévole prévu, si ce n'est dans la gestion commune et « en bon père de famille » des locataires qui viseront à limiter les frais qui leur seraient imputés. L'animation et l'ambiance du lieu sont aussi tributaires de l'animation par la structure d'animation mais également l'engagement de chacun à aller au-delà d'une « simple location ».

## Besoins en locaux

Cf feuille reprenant les intentions, en [annexe 8 bis]

Une enquête des besoins en locaux a été réalisée début 2016. Plus de 1000m<sup>2</sup> ont été identifiés pour 15 structures intéressées. Cette base nous servira lorsque nous aurons un niveau de loyer à proposer, nous reviendrons à ce moment-là vers les personnes intéressées.

## Locaux

Cf [annexe 8 bis]

### Occupation temporaire ? Permanente ?

Une souplesse sera accordée aux travailleurs-occupants occasionnels (ex : 1 jour par semaine) et initiatives/entreprise en cours de lancement.

### Spécificités ? (ex : meubles petits enfants etc.)

Pas de spécificité d'aménagement prévue. Les locataires devront pouvoir avoir une marge de manœuvre dans l'aménagement et l'usage de leurs espaces.

### Matériels ?

Pas de matériels spécifiques. Les locataires aménageront et apporteront leur matériel. Toute spécificité à ce niveau sera l'objet d'une discussion avec le propriétaire/exploitant.

## Contraintes juridiques/réglementaires ?

Les éventuelles contraintes juridiques seront prises en compte dans les baux signés par le propriétaires

Sur les contraintes réglementaires, elles peuvent être liées aux spécificités des activités produites. Dans le cas de bureaux, il n'y a pas d'activités à risques qui soient identifiées.

Cependant, un respect strict des conditions d'utilisation des locaux, dans le cadre de la sécurité des personnes et des biens sera rappelé par la société d'exploitation du lieu et la structure d'animation, le cas échéant.

Un préambule dans les baux fixera les attendus de la réciprocité d'un loyer moindre par rapport à l'utilité sociétale des activités économiques hébergées. Le lieu est dédié à ce type d'activités

et non à devenir le réceptacle d'activités hautement lucratives sans le souci de l'intérêt général.

## **Besoins humains et financiers**

### **Humains**

Il n'y aura pas d'emplois spécifiques dédiés à la location et gestion des bureaux, au sein de la structure d'animation. Par contre, les moyens et les coûts de gestion de l'exploitation seront externalisés vers la société de gestion choisie par le propriétaire (SCI dont ETIC sera l'exploitant)

### **Emplois créés**

Des emplois indirects seront créés, notamment sur la société de gestion et d'exploitation.

Par contre, on peut aussi imaginer que la localisation et les services mutualisés associés permettent à nombre de structures de pérenniser leur structure en augmentant la part productive par rapport à la part « support » de leurs activités.

### **Matériels**

Pas de matériel spécifique

### **Fonds de roulement**

Intégré dans le modèle économique de l'exploitant

### **Apports**

Pas d'apports sur cette activité selon le modèle évoqué

### **Emprunts**

idem

### **Subventions de démarrage**

idem