

# Compte rendu groupe de travail Tiers Lieu Fives Cail

21 janvier 2016 - « Modèle économique »

## Objectif de la rencontre :

Echanger à partir des documents déjà élaborés sur l'étude de marché et le plan d'affaires.

## Présents :

Marie Odile (Karibou initiatives), Violaine (Saprophytes), Victor (habitant, SCI), Céline (juriste immobilière en reconversion), Emilie (Babelutttes), Adeline (Ville de Lille-ESS), Antoine (Soreli-commercialisation), Christiane (élue ESS Ville de Lille), Elodie (habitante, CCI), Paul (habitant, graphiste), Béatrice (Babelutttes), Jeannine (habitante, co-porteuse de la partie « café-resto »), Valérie (habitante, co-porteuse de la partie « café-resto »), Clémence (co-porteuse de la partie « magasin »), Guillaume (co-porteur de la partie « magasin »), Martine (Artisans du Monde), Marie Odile (Artisans du Monde), Sandrine (Cité Lab Lille), Jérôme (Soreli-chef de projet), Alex (jardin des bennes), Laurent Courouble (co-porteur)

## Excusés

Franck Henry (Bw Friches, contribution par mél)

## Attentes des présents :

Recherche de local, implication personnelle, recherche de chantiers pour le SCI, réorientation pro, suivi du projet, écouter et découvrir, résoudre le problème de la licence de débit de boisson qui nous bloque, variété des montages juridiques, relocalisation d'activité ou de bureaux, relayer l'info et mettre en lien avec des dispositifs.

## Résumé des échanges :

Laurent présente les avancées et les documents qui ont été préalablement envoyés, ces documents sont des « documents de travail » car non finalisés et susceptibles d'évoluer encore compte tenu des différents retours :

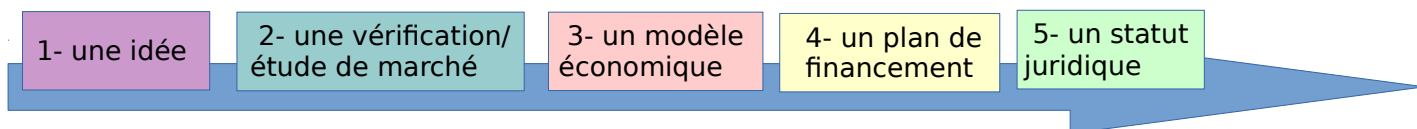
- **Enquête clientèle** qui a permis de toucher 278 personnes en porte à porte et 98 par internet. Une analyse en a été faite qui conclut que les différentes fonctions commerciales et d'animation sont validées avec des nuances.
- **Doc de synthèse** : il s'agit d'une synthèse par activité de l'étude de marché. Seule celle du café resto est présentée (non finalisée) car la brasserie a son propre modèle et son étude a déjà été réalisée (par Anthony D'orazio), la crèche est déjà existante (bilans), le magasin est en cours d'étude (Clémence et Guillaume).
- **Chiffres d'affaires** : ce document sert à « alimenter » le plan d'affaires
- **Plan d'affaires** : Laurent s'excuse pour l'« aridité » du document élaboré à partir d'une feuille de calcul complexe et exhaustive. Il n'est pas capable aujourd'hui de présenter une feuille simplifiée, mais c'est un objectif prévu pour la fin mars ! Rdv est pris avec l'URSCOP (qui accompagne la création de coopératives) pour vérifier les données et leur mise en cohérence.
- **Discussion sur les financements** : des contacts ont été pris (NEF, Finances Solidaires) et une

réunion de présentation mutuelle est prévue le 5 février prochain. Les co-porteurs sont conviés. 5 financeurs potentiels seront présents. Laurent précise qu'il s'agit des financements sur les activités et non sur le bâtiment.

Laurent reprecise là où nous en sommes dans l'**état d'avancement et le calendrier** :

Le parcours de création est le suivant :

*Schéma 1 : Le parcours du créateur d'activités*



Actuellement, nous sommes à la phase 3 et 4 (le déroulement n'est pas complètement linéaire et des « feed back » sont nécessaires).

Laurent replace les documents et ce qui a été fait dans ce phasage :

Idée	Etude de marché	Modèle éco/plan d'affaire	Plan de financement	Choix du statut
Exposée lors du comité de pilotage de lancement ; Validée sur le principe par les participants lors de la phase de créativité qui a « tout remis à plat ». C'est le doc de <b>présentation du projet</b>	Comporte plusieurs items : - vérification des intentions de la clientèle : c'est l' <b>enquête</b> - étude de l'environnement, concurrence, partenariats, réglementation, stratégie de prix et de produits... ce sont les <b>docs de synthèse</b>	C'est la <b>feuille excel</b> élaborée avec le doc « <b>calcul CA</b> »	Des éléments (montants prévisionnels) sont intégrés dans la feuilles excel mais à vérifier avec les financeurs	A la fin car dépend du mode de fonctionnement et du modèle économique (fortement subventionné ou non) que nous aurons choisis

## Réactions

**Enquête clientèle** : les réactions tournent autour du bio qui peut sembler ambitieux sur ce quartier à faible revenu. Les chiffres sont là ! Il s'agit bien sur de déclaratif mais les répondants se sont positionnés. L'échantillon était représentatif en diversité (même si le nombre reste faible statistiquement). A noter cependant que les répondants privilégie le local de qualité au bio. Bien sur le prix reste important et il faut imaginer différentes gammes de prix avec un éventail large.

**Licence** : c'est le « hic » du projet. Nous ne pouvons théoriquement avoir un licence à moins de 150m d'un lieu accueillant des jeunes. C'est le cas du lycée et de la crèche. Un rendez vous est prévu prochainement (date non encore fixée) à la Ville de Lille qui est co-décisionnaire avec le Préfet de l'obtention ou non de cette licence. Ceci impacte l'activité café (et donc l'engagement du trio de co-porteurs) et tout le projet : le café étant l'élément « clef de voute » de la synergie et de l'animation du lieu.

**Loyers** : les co-porteurs ont ou vont avoir besoin d'un montant de loyer pour réaliser leur propre plan d'affaires. Laurent fait une présentation en aparté du mode de fonctionnement qui est prévu (cf doc « proposition organisation bâtiment ») avec l'arrivée de ETIC comme investisseur (pas encore validé de leur côté) et gestionnaire du site. Ce sont eux qui vont décider du loyer appliqué aux commerces, fonctions et locataires de bureaux. L'objectif est de pratiquer des tarifs 30 % en dessous du marché du neuf. Les locataires seront uniquement des structures économiques à vocation

sociale/sociétale. Sur le risque de défaut de maîtrise : rien ne nous empêche de devenir sociétaires de ETIC pour contrôler la bonne conformité avec notre projet initial. Laurent est très confiant pour être en rapport avec ETIC depuis plus de 2 ans.

Nous ne sommes pas capables de donner aujourd'hui des chiffres car ils sont conditionnés à des calculs complexes à base de données (tarif d'achat du terrain ...) que nous n'avons pas car la SORELI est en train de rencontrer beaucoup de porteurs de projets afin de constituer un projet global riche et complexe. Tâche titanesque qui nous oblige à patienter jusque mi-mars sur la question du bâtiment.

## **Evaluation de la réunion et des réponses aux attentes**

L'évaluation rapide va de satisfait à moyennement satisfait