

#### PRESENTS :

Pascal Bianucci (région PACA), Isabelle Schemoul (Conseil Général des Bouches-du-Rhône), Carole Thomas (Hom&Ter), Christelle Olimé (Ethicomundo), Alessandra Morandi (AVEC), Myriam Carbonare (Regain), Benjamin Leroy (Regain), Pierre Lévy (Regain)

**Excusés :** Daniel Mayer (Fondation MACIF), Alexandre Fassi (Inter-Made), Axel Frick (Citoyens de la Terre)

#### Ordre du jour :

- 1) Point sur la situation actuelle
- 2) L'immeuble rue Fongate - Les coûts du forfait locatif
- 3) Analyse de la demande sur les bureaux
- 4) Analyse de la demande sur les commerces
- 5) Comment atteindre les coûts d'objectifs ?
- 6) Retours sur d'autres expériences similaires
- 7) Suites du projet

#### Introduction :

Objectif de la réunion : Présenter les raisons de l'arrêt du projet CCR

Suite à la réactualisation du besoin des acteurs intéressés pour rejoindre la CCR et à l'approfondissement du modèle économique d'*étic* sur l'immeuble rue Fongate, il a été décidé lors de la réunion des financeurs du 21 septembre 2012, à l'invitation de la région PACA, de ne pas poursuivre la piste sur cet immeuble.

Le conseil d'administration de REGAIN qui s'est tenu le mardi 25 septembre, après avoir étudié d'autres pistes possibles, a quant à lui décidé de stopper le développement du projet CCR, essentiellement en raison de la trop grande difficulté à accéder à un foncier viable pour le projet.

Ce COPIL présente les différents éléments et arguments ayant conduit à cette décision. Il propose par ailleurs des axes de travail pour Regain jusqu'à la fin de l'année.

### 1. Point sur la situation actuelle :

**Un projet qui mobilise toujours sur une articulation commerce / bureau : le dimensionnement actuel du projet est celui recherché par les acteurs**

- **52 retours** : 34 retours commerces et 18 retours bureaux, dont 24 réponses écrites au questionnaire de juillet-septembre 2012 : **projet qui reste potentiellement intéressant pour 25 acteurs commerciaux et 13 acteurs bureaux**, mais sous certaines conditions.
- Besoins exprimés en postes de travail : **67 postes**

- Besoins exprimés en espaces commerciaux : **660 m<sup>2</sup>** (dont Biocoop = 150 m<sup>2</sup>).

### **Mais une vraie difficulté d'accès au foncier**

=> recherche de 2000 à 3000 m<sup>2</sup> en centre ville dans un secteur commercialement porteur, à l'achat et à un coût accessible ; un immeuble en mauvais état à rénover est acceptable.

- Une quinzaine de partenaires mobilisés (agences immo, apporteurs d'affaire, Euromed, Provence Promotion, Ville de Marseille, CG, CEPAC...)
- 15 immeubles / sites visités
- 6 sites présentés au COPIL (République, MK2, Friche, Prado, National, finalement : Fongate)

**Sur Fongate** : accord préalable du COPIL et d'*étic* pour approfondir la piste.

### **2. L'immeuble rue Fongate**

- **1 900 m<sup>2</sup> SHON sur 4 niveaux**, situé entre le Cours Julien et la rue de Rome. Beau bâtiment du 19<sup>ème</sup> siècle à réhabiliter.
- Suite à l'étude archi (avril 2012) réalisé par EPE et l'architecte marseillais André Jolivet, proposition de faire :
  - ✓ 1040 m<sup>2</sup> de bureaux (138 bureaux)
  - ✓ 91 m<sup>2</sup> de salles de réunion
  - ✓ 300 m<sup>2</sup> de commerces (RdC uniquement)
  - ✓ 45 m<sup>2</sup> Cafétéria :
  - ✓ 263 m<sup>2</sup> Couloirs, sanitaires, coins café, locaux techniques
  - ✓ Coût de revient au m<sup>2</sup> estimé à 1940 €/m<sup>2</sup> SHON

#### **Points forts :**

- ✓ association commerces + bureaux possible,
- ✓ taille suffisante,
- ✓ aspect visibilité d'un 'paquebot' de l'ESS fonctionne (bâtiment beau et visible, terrasses, petit jardin central),
- ✓ quartier central et connecté avec la clientèle ESS,
- ✓ possibilité création de vitrines à approfondir mais semble possible.

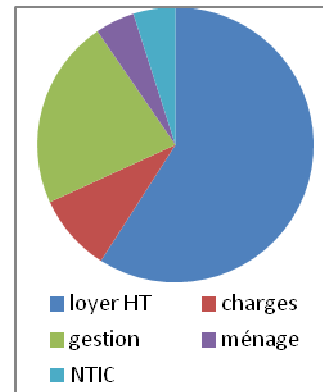
#### **Points faibles :**

- ✓ déséquilibre dans la répartition commerces / bureau et surcoût trop important pour envisager des commerces au 1<sup>er</sup> étage (escalier roulant, normes ERP...),
- ✓ flux aujourd'hui insuffisants (fragilisée par la vente de l'établissement scolaire St Thomas d'Acquin à un promoteur),
- ✓ prix d'achat élevé impliquant un coût de sortie actuellement excessif pour les acteurs,
- ✓ manque d'espaces de stockage pour les commerces + difficultés pour les livraisons.

### 3. Composition du forfait locatif

- **Le Forfait locatif comprend :**

- ✓ m2 privés purs
- ✓ Cote part d'accès aux espaces communs (environ 20%) : salles de réunion, archivage, stockage, kitchenettes, toilettes, couloirs etc...
- ✓ Travaux d'entretien (petits et gros œuvres)
- ✓ Charges : énergie, eau, déchets, taxes, assurances, accès internet, téléphonie
- ✓ Entretien des locaux : nettoyage incluant fenêtre et façades
- ✓ Personnel se chargeant de la gestion technique, environnementale, animation, gestion des espaces partagés, évènementiel.



#### Equilibre financier du projet :

- Les coûts actuels pour l'opération immobilière Fongate sont estimés à :

Acquisition bâtiment	1 891 949 €
Rénovation	1 560 000 €
Conception & commercialisation	235 800 €
<b>Total</b>	<b>3 687 749 €</b>

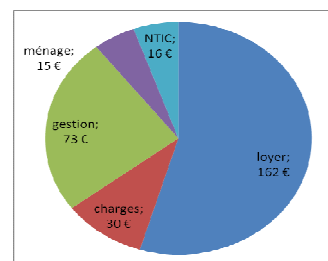
- Le modèle économique d'une SCI pour Fongate doit couvrir les coûts suivants :

Composition des coûts de la SCI - année 2 d'exploitation	MARSEILLE
Financement de l'investissement	121 161 €
Maintenance et Amortissement	69 477 €
Charges (services)	113 486 €
Personnel	131 475 €
Frais divers (conseil, fournitures administratives...)	8 515 €
Impôts	41 344 €
<b>Total</b>	<b>485 457 €</b>

- Pour couvrir les coûts annuels de la SCI Fongate, le forfait locatif doit générer plus de 485 000€ ce qui implique un forfait locatif (autour de 429 € HT/m<sup>2</sup>/an) nettement au-dessus des prix attendus par les acteurs (voir ci-dessous).

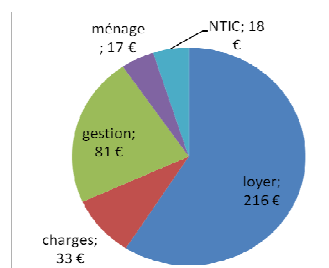
#### Bureau :

419 €HT/m<sup>2</sup>/an pour un poste de travail de 7,5 m<sup>2</sup>  
**Soit 296€ TTC/mois**



#### Commerces :

439 €HT/m<sup>2</sup>/an  
 Pour 10 m<sup>2</sup> : 366€HT/mois



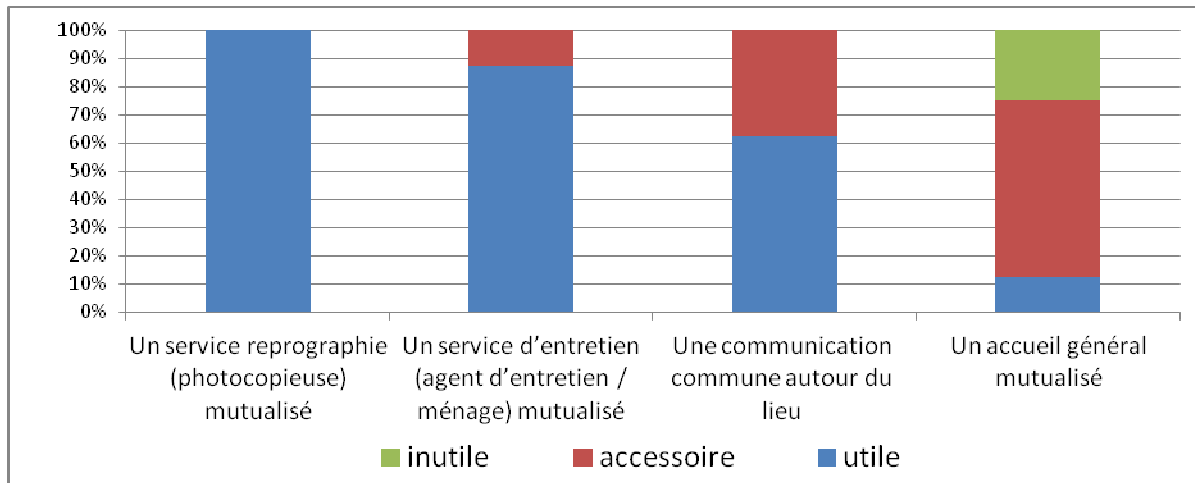
#### 4. Analyse de la demande sur les bureaux

##### Raisons pour lesquels les structures souhaitent intégrer la CCR par ordre de priorités

(d'après les réponses exprimées dans les questionnaires) :

1. Développer des **synergies** avec d'autres structures, adhésion de sens (très largement)
2. Bénéficier de services mutualisés (salle de réunion, accueil, entretien,...)
3. Etre hébergé dans de meilleures conditions (logistique et de convivialité)
4. Evoluer dans un espace qui accueille d'autres activités (commerces, point info...)
5. Renforcer votre visibilité
6. Diminuer vos frais de location
7. Actuellement vous ne disposez pas de bureaux mais vous souhaitez en louer un

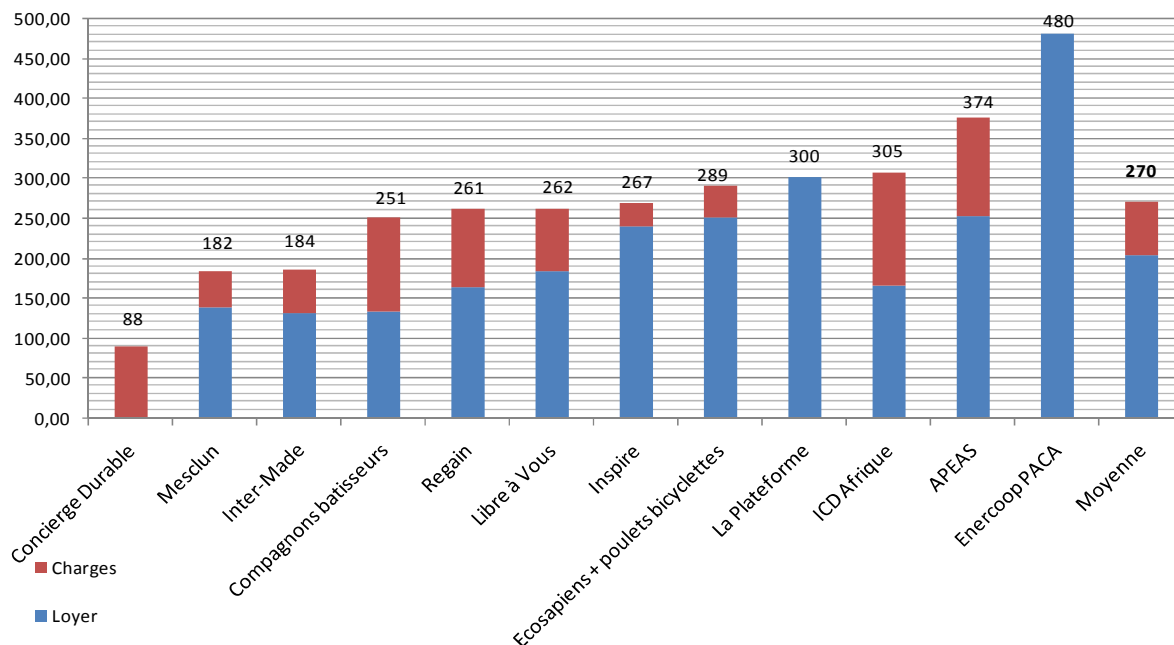
##### Quels services sont recherchés ?



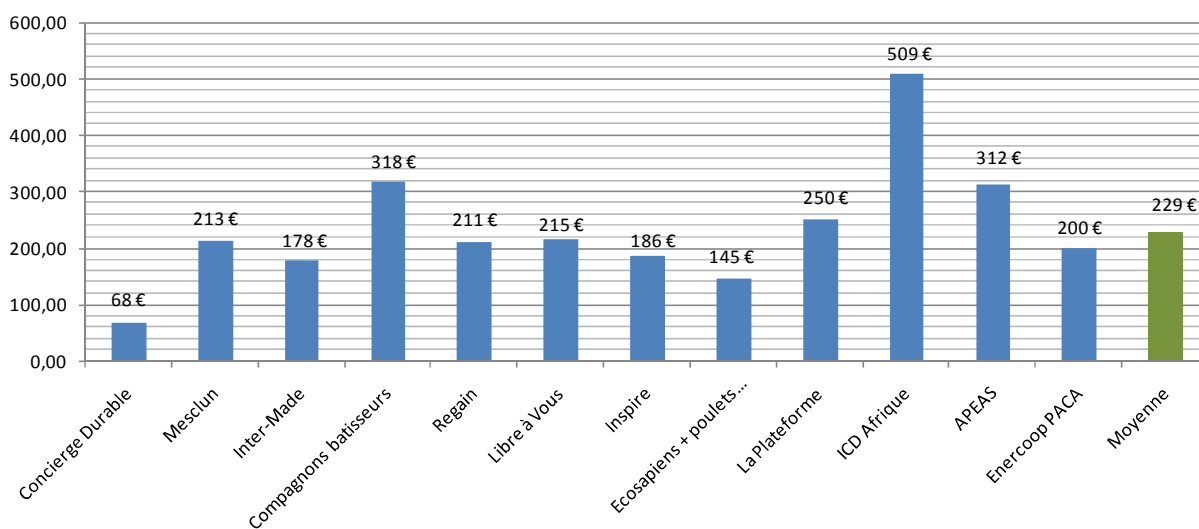
Demande de négociation sur les prix de **gestion informatique** et les abonnements des téléphones portables.

Besoin de **salles de réunion et de formation**, avec des usages très intensifs pour certains acteurs.

**Coût actuel de location des Bureaux, charges & services inclus en € TTC/m<sup>2</sup>/an :**

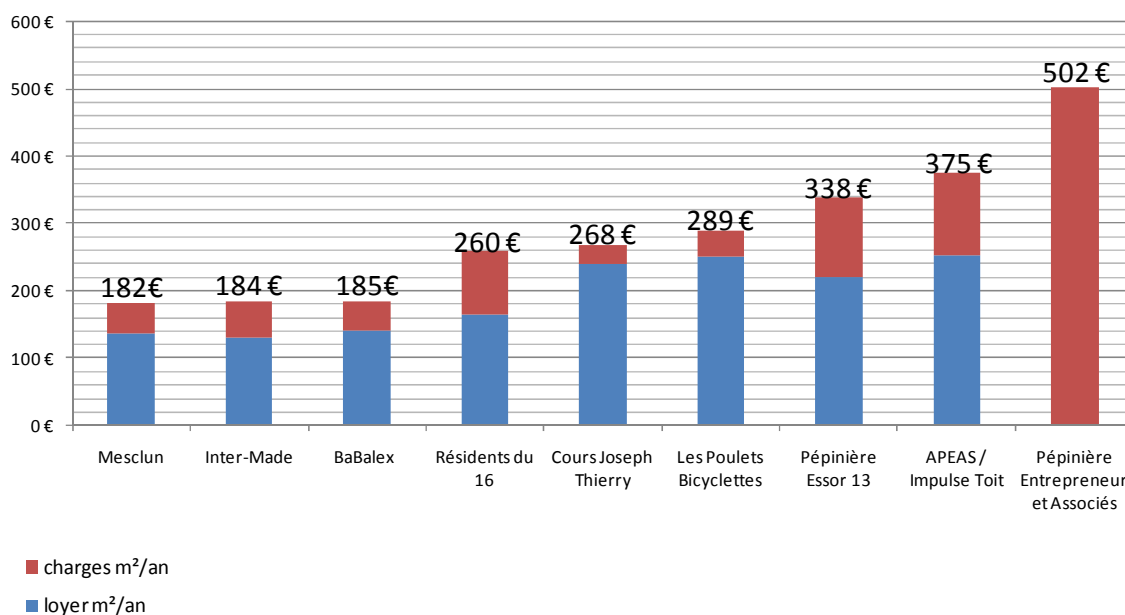


**Coût de location des Bureaux actuellement en € TTC/poste/mois**

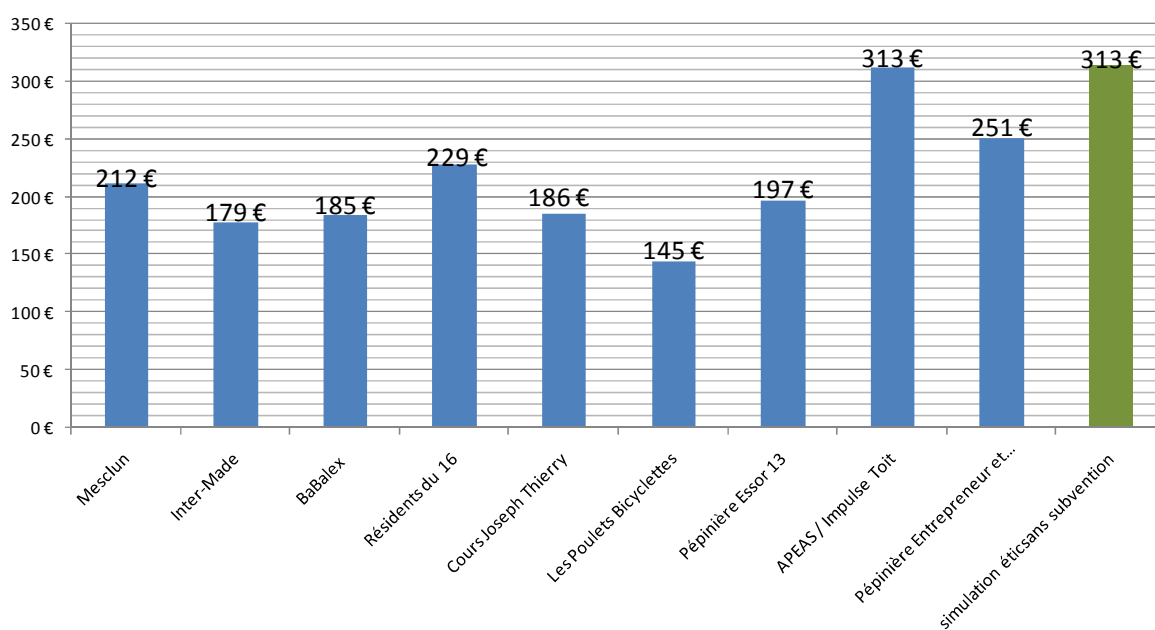


**Prix objectif pour un poste de travail : 230 €TTC/mois – soit 368€/m<sup>2</sup>/an**

## Une solution actuellement beaucoup pratiquée : les petites mutualisations



## Petites mutualisations : prix € TTC/poste/mois



## Conclusion analyse bureaux :

- Aujourd'hui, les principales raisons pour rejoindre la CCR sont la recherche de synergies, la convivialité et l'amélioration du niveau de service.
- Le principal obstacle reste le prix, d'autant que des solutions intermédiaires se sont largement répandues (petites mutualisations).
- Leur développement prouve l'existence d'une culture de la coopération sur laquelle peut s'appuyer le développement d'un centre *étic*.

## 5. Analyse de la demande sur les commerces

### Pourquoi les commerces veulent venir :

1. Améliorer la visibilité et développer la clientèle
2. Développer des synergies avec d'autres structures
3. Bénéficier de services mutualisés
4. Amélioration des conditions de travail

### Besoins exprimés :

- Vitrine,
- Lieu de passage,
- Spécificités selon type de commerce
- Volonté d'ouvrir un lieu de vente à Marseille (pour les structures non locales)
- Image dépoluissérée du commerce responsable

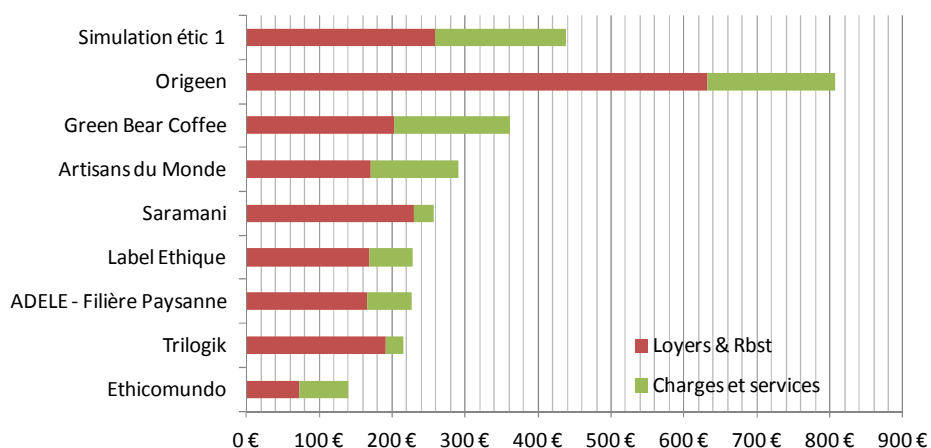
### Retours sur la proposition Rue Estelle/Fongate :

Sur 28 réponses exprimées (écrites et orales), 8 sont prêts à aller sur Fongate, 8 ne souhaitent pas cet emplacement et 7 ne s'expriment pas.

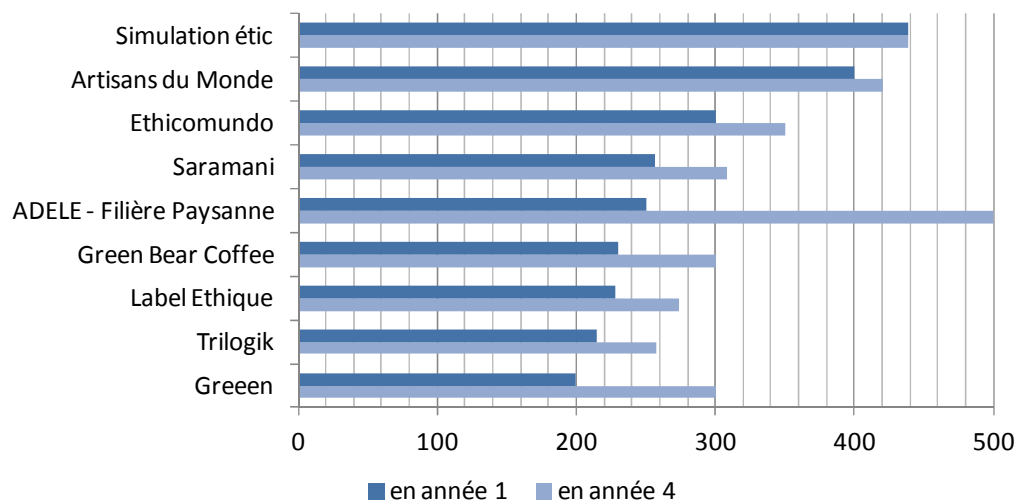
Les principales raisons des refus sont :

1. Emplacement ne convient pas
2. Configuration ne convient pas (ratio emplacement/m<sup>2</sup> de commerces) pour être attractifs → il faudrait créer également des commerces en 1<sup>er</sup> étage pour augmenter la surface de vente, mais peu accepteraient d'être à l'étage
1. Absence de vitrines
2. Peu ou pas de lieu de stationnement

Coûts de loyers + charges actuels supportés par les commerces :



## Ce que les commerces sont prêts à payer



Moyenne = coût d'objectif : **260 € HT/m²/an** en année 1 et **340 € HT/m²/an** en année 4.

### Conclusion de l'étude d'implantation

- Marseille : une ville de quartiers sans réelle centralité
- Quelques axes commerciaux prisés du centre-ville, mais au loyer très élevé :
  - Rue Saint Ferréol /Paradis-bas : 1 400 € à 1700 €/m²/an (hors charge hors taxe)
  - De gaulle Puget : 1 200 €
  - Grignan : 1 100 €
  - Davso : 1 000 €
  - Rue de la République (bas) : 600 € (en hausse)
  - Saint Louis-Préfecture - Cours d'Estienne d'Orves : 500 €
  - Paradis haut /Rome haut et bas/Vacon : 400 €

*Source : service de presse de la ville de Marseille*
- En dehors de ces axes, possibilité de trouver des loyers très bas (- de 100 €/m²) mais sur des emplacements à la zone de chalandise faible. Rappel coût hébergement moyen actuel des petits acteurs commerciaux marseillais de l'ESS : **253 € HT/m²/an charges incluses**.
- **Une volonté réelle de se regrouper pour obtenir des emplacements Prem's...** mais sur le plan financier, un regroupement de petits acteurs ne fait pas un gros acteur.
- **Coût d'objectif pour les acteurs commerciaux : 260 € en année 1 et 340 € en année 4**
- Coût *étic* sur Fongate sans subventions : **300 € HT/an, toutes charges et services inclus**.

=> sans soutien des collectivités sur l'accès au foncier, l'ambition initiale n'est pas tenable.



## 6. Comment atteindre les coûts d'objectifs ?

### • Forfait locatif cible

D'après les retours des structures consultées, les loyers cibles à atteindre sur Fongate sont les suivants :

- ✓ Bureaux : 230 € TTC/mois/poste de travail de 7,5m<sup>2</sup>, soit 368€ TTC/an/m<sup>2</sup>
- ✓ Commerce : 188 € HT/mois/corner de 7,5m<sup>2</sup>, soit 300€ HT/an/m<sup>2</sup>

### • Le besoin de financements complémentaire pour atteindre les coûts d'objectifs

D'après les simulations d'*étic*, pour tenir les coûts d'objectifs, il faudrait réunir les éléments suivants :

- Achat du bâtiment à 1,5 millions d'euros (au lieu de 2 millions d'€ - coût limite actuel du CG)
- Subvention d'investissement supplémentaire de 300 000 €
- Subvention de fonctionnement annuelle de 30 000 €

A titre de comparaison la structure de coûts pour d'autres centres *étic* en France, est la suivante :

	Acquisition foncière	Travaux de rénovation	Surface louable	Forfait locatif par poste (7,5 m <sup>2</sup> )
Marseille	1 800 000 €	1 400 000 €	1345 m <sup>2</sup>	284 € /mois
Montreuil	540 000 €	2 140 000 €	1544 m <sup>2</sup>	260 € / mois
Castres	500 000 €	1 650 000 €	3000 m <sup>2</sup>	145 € / mois

Etait-il envisageable de faire une offre à 1,5 millions au CG pour déclencher une discussion au niveau politique ?

Suite aux échanges lors de la réunion du 21 septembre, **deux points de blocage sont aujourd'hui limitant pour Fongate :**

- D'après tous les retours du CG, le prix d'achat peut difficilement descendre sous la barre des 2 millions d'euros.
- Les retours des acteurs commerciaux sont trop réservés (voir réticents) sur cet emplacement pour aller plus loin.

**Décision : Regain et *étic* pensent qu'il n'est pas jouable de poursuivre l'implantation sur la rue Fongate.**

## 7. Les autres pistes envisagées... et la décision d'arrêter le projet

Lors de son conseil d'administration du 25 septembre 2012, il a également été envisagé de **centrer le projet sur les commerces seuls** : réduire la taille et l'adapter à la demande réellement exprimée (de 400 à 600 m<sup>2</sup>).

Auquel cas, **deux possibilités** :

### • Un regroupement de tous les commerces sur un seul espace

Intérêts : esprit initial de regroupement des acteurs conservé, visibilité, partages de clientèles, synergies sur place (caisses centralisées, stockage centralisé...)

Inconvénients : difficulté pour porter le lieu si projet sans *étic* (droit au bail, garantie, prise de risque, financement pérenne de la gestion du lieu)

- **Créer des petites mutualisations commerciales** (4 à 5 acteurs – surfaces de 100 à 200m<sup>2</sup>) dans un même quartier (ex. 5 Avenues – Libération), sous une même ‘enseigne’ (com’ mutualisée, site Internet commun...)

Intérêts : progressivité du projet, risque partagé sur plusieurs lieux, structure de portage moins lourde (possibilité fonctionnement sans directeur de centre), locaux commerciaux plus faciles à trouver.

Inconvénients : ambition du projet réduite à la baisse, pertinence économique non démontrée pour faire décoller les ‘petits’.

Regain, malgré l’énergie mobilisée sur la recherche immobilière (agences immo, apporteurs d’affaires...), n’a pas eu accès à des opportunités favorables pour le projet. De ce fait, toutes les propositions étudiées se sont situées dans ‘le prix normal’ du marché, et sur des emplacements commerciaux de second ordre, donc incompatibles avec les possibilités et aspirations des acteurs.

Même si on trouvait une opportunité au prix du marché promoteur, les emplacements prem’s qui correspondent à la demande des structures commerciales de l’ESS restent inaccessibles compte tenu de leurs moyens actuels et de la concurrence avec la grande distribution qui investit de manière ‘agressive’ les centres villes.

Sur Montreuil, c’est la vente d’un bâtiment public par la ville qui a permis d’accéder à un foncier à bas coût.

De fait, la suite du projet dans sa configuration actuelle, bien que correspondant à la demande des acteurs et des collectivités locales, semble objectivement difficile à réaliser sans le soutien en foncier d’une collectivité territoriale, d’un organisme public, ou d’un propriétaire privé sensible aux démarches d’une économie responsable. Regain n’a pas réussi à entrer dans ces réseaux.

Dans une configuration *a minima* telle qu’évoquée au-dessus, la taille des regroupements envisagés reste au dessous d’un seuil critique permettant de générer un véritable effet d’attraction.

**En conséquence, le CA de Regain du 25 septembre 2012, a décidé de mettre un terme au développement du projet de création d’une Cité de la Consommation Responsable à Marseille.**

## 8. D’autres expériences : où en sont-ils, comment font-ils ?

Les projets commerciaux qui ont échoué :

- Rome, **Citta dell’Altra Economia** (3500m<sup>2</sup>) : trop éloigné du centre ville
- **Villeneuve d’Asq** quartier du Triolo : ouverture 2009, fermeture en septembre 2012  
Problèmes : lieu, emplacement, attractivité.



## Les projets *étic* qui se lancent grâce à un accès au foncier peu cher

### **Ateliers de Castres,**

- 4000 m<sup>2</sup> : bureaux + commerces + ateliers+ espaces culturels et loisirs
- Achat 500 k€, rénovation 1 650k€
- Bureau : **145 €TTC**
- Commerce **194€HT/m<sup>2</sup>/an**



### **Mundo Montreuil :**

- 2000 m<sup>2</sup> SU : bureaux
- Achat 540 k€, rénovation 2 140 k€
- Bureau : **268 €TTC**



## Les projets liés à la réhabilitation de friche industrielle et très soutenu par les collectivités locales.

### **Ecosolies Nantes, depuis 2006**

- Réhabilitation friche sur l'île de Nantes, 9000m<sup>2</sup> dont 4000 m<sup>2</sup> de bâti.
- Grosse implication de tous les acteurs de l'ESS
- 1700 m<sup>2</sup> de bureau, **145€HT/mois CC** (13m<sup>2</sup>)
- 475 m<sup>2</sup> promotion et commercialisation
- Blocage des travaux, par la présence d'un camp de Roms



### **Darwin eco-système, Bordeaux**

- Réhabilitation 9400m<sup>2</sup> friche militaire, dans un éco-quartier en construction pour 13 M€ + 6M€ d'aménagement
- 12 espaces et activités : ressourcerie, bureaux, crèche, bistro, conciergerie, jardins, auditorium...
- SAS dédié, + fonds ISR+ subventions



## **9. Suites du projet**

- **Capitalisation** : Regain capitalisera sur l'expérience accumulée depuis deux ans sur la création d'un espace dédié à l'économie sociale et solidaire : point sur la méthodologie employée, les résultats obtenus, les blocages rencontrés, comparatif avec d'autres projets similaires en France et en Europe.

- A la demande de l'**association AVEC** qui développe un espace de co-working sur Marseille en partenariat avec la Ruche, Regain fera profiter les porteurs de ce projet de leur expérience et des acquis de la CCR pour leur permettre de mener à bien ce projet exclusivement consacré à des espaces de bureau.

**CR réalisé par Regain le 5 novembre 2012.**