

Livrable 3

COMMENT PRODUIRE UNE OFFRE ALTERNATIVE DE LOCAUX D'ACTIVITÉS ?

Thomas Dantas
Manon Le Bon-Vuylsteke
Arthur Le Moigne
Mario Mazetto
Lise-Adélaïde Thomas

Sous la direction de
Juliette Maulat



SOMMAIRE

Introduction	p.4
Questions préalables	p.6
Fiches outils	p.16
Conclusion	p.32
Bibliographie	p.34

INTRODUCTION

Face à la pression qui s'exerce sur le foncier en zone urbaine tendue et à la raréfaction des ressources publiques, une part croissante des acteurs publics et privés s'intéressent à de nouvelles manières de produire la ville. On assiste notamment à l'émergence de montages fonciers et financiers originaux, c'est-à-dire alternatifs à la production urbaine et immobilière traditionnelle. Si la volonté de surmonter les obstacles financiers reste l'une des motivations principales, ces montages peuvent aussi représenter une opportunité pour développer de nouvelles activités peu présentes en ville et produire des retombées extra-économiques.

Dans ce contexte, la coopérative Plateau Urbain a commandé un atelier professionnel à cinq étudiants en master 2 d'urbanisme et d'aménagement à l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne : Thomas Dantas, Manon Le Bon-Vuylsteke, Arthur Le Moigne, Mario Mazetto et Lise-Adélaïde Thomas. L'atelier a pour objectif d'accompagner Plateau Urbain dans l'approfondissement de ses connaissances concernant la production urbaine dite alternative et d'interroger le niveau de rentabilité de ces opérations, le type de propriété sur lequel elles reposent, les objectifs qu'elles affichent et leur gouvernance. Ce travail s'échelonne d'octobre 2018 à mars 2019 et comprend trois phases distinctes :

- 1 | La première a consisté en un recensement des outils et des projets alternatifs présentés dans un document intitulé « Tour d'horizon des montages et des projets immobiliers alternatifs à la production immobilière traditionnelle ».
- 2 | La seconde phase correspondait à une analyse détaillée de quatre projets identifiés lors du panorama précédent : la Déviation à Marseille, le Château de Nanterre, ExRotaprint à Berlin et un projet de redynamisation des rez-de-chaussée vacants à Saint-Étienne porté par l'association Rues du développement durable. Cette phase d'enquête a été suivie de la rédaction d'un rapport intitulé « Analyse des études de cas ».
- 3 | La dernière phase est consacrée à l'élaboration de préconisations à destination de l'ensemble des acteurs qui souhaitent produire une offre alternative de locaux d'activités. Ces recommandations, présentées dans ce livrable, sont issues de l'analyse des conditions qui favorisent la réussite des projets et identifient les outils à privilégier selon le type d'acteur à l'origine du projet et le contexte territorial dans lequel il s'implante.

Les réflexions proposées dans ce livrable s'appuient sur l'analyse de quatre études de cas : La Déviation à Marseille, le Château de Nanterre, ExRotaprint à Berlin et Rues du développement durable à Saint-Etienne. Ces quatre exemples nous ont notamment permis de questionner les facteurs de réussite des projets alternatifs et d'étudier la mise en oeuvre concrète d'outils de financement différents. Nous en avons recensé sept : les prêts privés, le *crowdfunding* en dons, les fondations, le CLIP, le portage locatif, le bail emphytéotique et les foncières solidaires.

Ce livrable se compose de deux parties complémentaires. Dans un premier temps, nous nous proposons de répondre à une série de questions auxquelles peuvent être confrontés les acteurs qui souhaitent développer des projets alternatifs. Elles sont organisées en grandes thématiques. Quatre d'entre elles - le contexte foncier dans lequel s'implante le projet, la péréquation, l'expertise juridique et le rôle des acteurs publics ont guidé dès le début l'analyse des études de cas. Deux autres : l'importance du réseau et le système bancaire, ont émergé au cours de l'enquête de terrain. Dans un second temps, nous évaluons la pertinence du recours aux sept outils dont nous avons fait la liste précédemment. Des fiches outils présentent leurs avantages et inconvénients et identifient les acteurs pour lesquels ils semblent les plus pertinents ainsi que leurs contextes d'application.

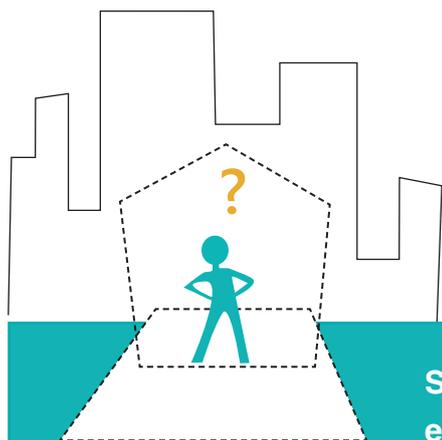
Une précision s'impose avant la lecture. Les préconisations que nous avons élaborées sont issues d'une analyse documentaire et d'une enquête de terrain réalisées dans le cadre d'un master en urbanisme et aménagement. Si nous nous sommes approprié les questions juridiques et financières, les remarques proposées à propos des outils mobilisables n'ont pas vocation à se substituer à celles d'experts en la matière.

QUESTIONS PRÉALABLES

AU MONTAGE D'UN PROJET ALTERNATIF

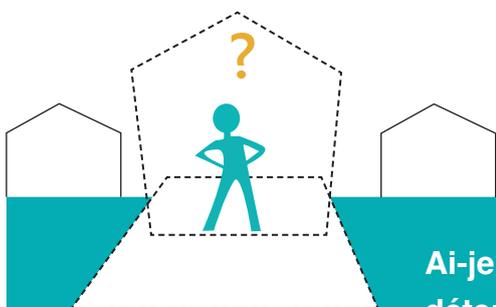
Nos différents travaux nous ont permis de formuler plusieurs questions qu'il semble important de se poser lors du montage d'un projet urbain alternatif. Cette liste n'est pas exhaustive mais permet de revenir sur certains grands enseignements que nous avons tirés de nos études de cas. Elle peut être complétée par la lecture des fiches outils pour une approche plus technique.





Si le foncier est trop cher et que je ne peux pas l'acheter, est-ce que mon projet est voué à l'échec ?

Les prix fonciers constituent souvent un obstacle au montage de projets alternatifs. Toutefois, il existe des méthodes pour développer votre projet dans des contextes fonciers tendus. Il est possible de dissocier le foncier et le bâti par le biais d'un bail emphytéotique. Cela permet de réduire les coûts d'accès au foncier en les étalant sur une longue durée, entre 18 et 99 ans. Il est aussi possible de faire appel à des fondations spécialisées dans l'acquisition et la gestion foncière pour acheter le terrain. Vous pourrez ensuite contracter avec elles un bail emphytéotique. Enfin, certains propriétaires, notamment des acteurs publics proposent de louer des locaux à bas coût, parfois avec des baux de longue durée, ce qui permet de pérenniser des activités.

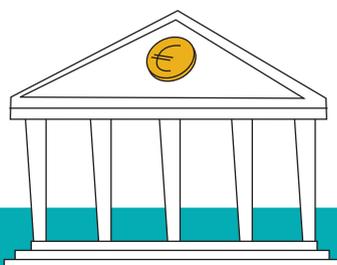


Ai-je plus de chances de réussir dans un contexte foncier détendu ?

Un marché détendu implique des prix fonciers faibles ou modérés. L'acquisition ou la location de biens fonciers ou immobiliers nécessite moins de fonds propres et de capitaux. Cependant, un marché détendu est souvent moins attractif et peut remettre en cause la stabilité de votre modèle économique. Par exemple, si vous envisagez de créer plusieurs locaux, il convient de s'assurer qu'il existe un nombre suffisant de structures intéressées pour les occuper. C'est pour cela que certains gestionnaires s'assurent d'avoir un pourcentage d'occupation avant la réalisation d'un projet. Ce mécanisme rappelle la pré-commercialisation employée par des acteurs classiques de la production immobilière.

Si le porteur de projet ne dispose pas de capitaux suffisants ou ne souhaite pas prendre le risque financier, d'autres outils sont mobilisables. Le bail emphytéotique semble peu pertinent lorsque la valeur du foncier est faible. La location et le portage locatif sont envisageables si vous avez l'ambition d'agir à plus grande échelle. Il s'agit d'une mise en relation d'un ou plusieurs propriétaires avec des structures qui recherchent des locaux d'activité. L'intérêt du portage locatif réside en un investissement financier limité, une plus grande souplesse de négociation des contrats locatifs avec les propriétaires et une centralisation des baux par le gestionnaire. Cependant le portage locatif ne permet pas de pérenniser l'utilisation des locaux, puisque les clauses des contrats locatifs dépendent de l'accord des propriétaires.

SYSTÈME BANCAIRE



Est-il nécessaire de passer par le système bancaire pour financer son projet ?

Le manque de moyens personnels rend le financement des projets alternatifs complexe et risqué. En effet, la méconnaissance des dispositifs existants pousse souvent les acteurs à l'origine de projets alternatifs à se cantonner aux systèmes de financement plus « classiques » comme le système bancaire. Or l'accès aux banques n'est pas toujours possible. Le seuil de fonds propres exigé est élevé et les prêts sont assortis de taux d'intérêt.

Il existe cependant des alternatives pour collecter des fonds même si leur potentiel est plus réduit. Le *crowdfunding*, littéralement « financement par la foule », permet de solliciter des fonds auprès d'un large public par l'intermédiaire de plateformes en ligne. Il peut d'ailleurs être une étape préalable au recours à un prêt bancaire. Certaines plateformes nouent des partenariats avec des banques : le Crédit coopératif collabore avec la plateforme WiSeed, la Nef avec Zeste.



Quelles sont les différences entre les banques solidaires et les banques classiques ?

Il faut noter d'emblée la pluralité des acteurs de la finance solidaire et donc la variabilité de leurs objectifs. De manière générale, les banques dites solidaires ciblent exclusivement des projets qui ont une portée sociale et environnementale. L'épargne est alors investie dans des fonds spécialisés ou des projets qui correspondent à certains critères. Les banques solidaires sont cependant soumises aux mêmes réglementations que les banques classiques et sont donc attentives à la stabilité des modèles économiques qu'elles soutiennent.

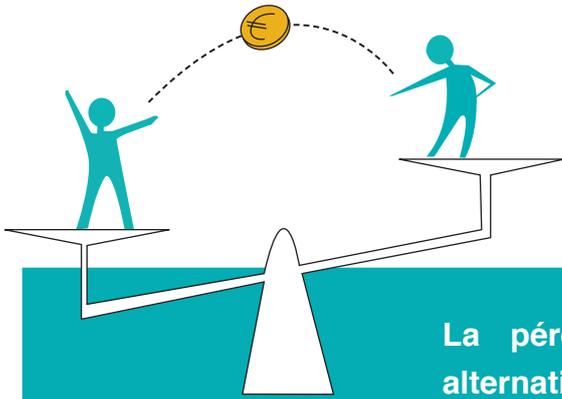


Mais alors, quels sont les critères des banques solidaires ?

Toutes les banques ont des critères différents pour choisir les projets qu'elles financent. Certains semblent revenir fréquemment comme l'impact social et environnemental, l'ancrage territorial, la création d'emplois et la gouvernance. Plusieurs indicateurs servent à évaluer ces aspects :

- impact social : lutte contre l'exclusion, réduction des inégalités sociales
- impact environnemental : circuits courts, sensibilisation à la préservation de l'environnement
- territoire : implantation dans un territoire prioritaire, ancrage local
- emploi : création ou sauvegarde d'emplois, insertion de personnes en difficulté
- gouvernance : transparence, lucrativité limitée, gouvernance participative.

Les banques et plateformes de financement comme Initiative France possèdent parfois des grilles de critères précises, mais nos entretiens tendent à montrer que ces critères restent souples et qu'ils s'adaptent aux projets rencontrés.



La péréquation permet-elle de développer une offre alternative de locaux d'activités ?

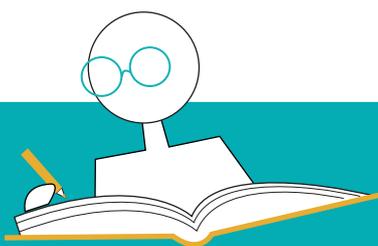
La péréquation est une méthode fréquemment utilisée dans la production immobilière. Elle consiste à associer des activités qui n'ont pas les mêmes niveaux de rentabilité. La marge dégagée par des activités plus rentables sert à compenser la plus faible voire l'absence de capacité à payer d'autres activités moins rentables. La péréquation peut s'appliquer à l'échelle d'un ou plusieurs sites. A l'échelle de plusieurs sites, le risque peut être plus important, car un imprévu tel qu'un sinistre ou le départ d'une activité lucrative risque d'affecter l'ensemble des opérations et de remettre en cause l'équilibre global du projet.

La mise en oeuvre de la péréquation suppose qu'il existe une demande pour des activités qui ont une forte capacité à payer, puisque ce sont elles qui vont permettre l'implantation d'activités moins rentables. Plus cette demande est forte, plus la péréquation peut constituer un levier de financement important.

Au delà de la péréquation, d'autres méthodes permettent de soutenir des activités peu ou non rentables : la réduction des dividendes versés aux actionnaires, les économies d'échelle réalisées ou la réduction d'intermédiaires lors du montage d'opérations.

Point de vigilance : Lorsque la péréquation s'applique à l'échelle d'un site, il peut être préférable d'échanger avec les locataires à ce sujet afin qu'elle ne soit pas perçue comme une injustice.

EXPERTISE JURIDIQUE



Ai-je besoin d'avoir des compétences juridiques et techniques pour monter mon projet ?

Une bonne maîtrise des aspects fonciers et juridiques permet de mobiliser rapidement les outils les plus pertinents. Ces compétences permettent aussi d'éviter des erreurs, qui peuvent faire perdre du temps et de l'argent. L'expertise technique et juridique peut néanmoins s'acquérir sur le terrain, durant le montage du projet en se confrontant directement aux différents outils. Nos analyses montrent que ces compétences s'acquièrent le plus souvent en échangeant avec des acteurs qui mènent des projets semblables. Il existe aussi des ressources numériques susceptibles de vous aider, à l'image des fiches outils proposées par le Cerema¹.

ACTEURS PUBLICS



Quel type de soutien peuvent apporter les acteurs publics ?

Le soutien des acteurs publics peut tout d'abord prendre la forme d'une aide financière directe à travers l'allocation de subventions. A cet égard, il apparaît important de noter qu'il existe une différence importante entre les subventions de fonctionnement et les subventions d'investissement. Les subventions peuvent être délivrées de manière ponctuelle. Inversement, elles sont qualifiées de structurelles quand elles font partie intégrante du modèle économique d'un projet. Elles traduisent alors la volonté des acteurs publics de le soutenir sur le temps long. Un modèle économique qui dépend de subventions structurelles peut cependant voir son équilibre affecté fortement par un changement de stratégie des acteurs publics, particulièrement dans un contexte d'austérité et de réduction des dépenses publiques. De manière plus générale, c'est le cas de tout modèle économique dépendant d'une source de financement principale.

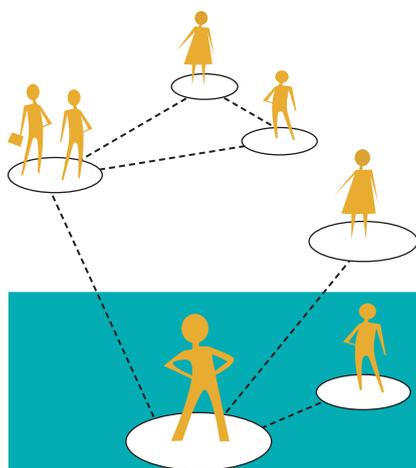
1 - Site du Cerema : <http://outil2amenagement.cerema.fr/dissocier-le-foncier-de-l-immobilier-r328.html?fbclid=IwAR0ZhxTHuPkv4ecBfKnzxmZbdXmJmOaHna-25GumY234dGRdv7bq5s1I3-k>, consulté le 11/03/2019

Au-delà du soutien financier direct, les acteurs publics peuvent apporter d'autres formes d'aide. Les acteurs publics ont souvent du foncier ou des locaux qu'ils peuvent mettre à disposition. Les collectivités peuvent également faciliter vos relations avec d'autres acteurs nécessaires à la réalisation de votre projet. D'une part les collectivités connaissent souvent bien les acteurs présents sur le territoire et peuvent vous mettre en relation. D'autre part, elles peuvent vous soutenir dans vos démarches auprès des banques et même parfois se porter garantes. Enfin, une bonne relation avec les acteurs publics se traduit souvent par une simplification des démarches juridiques ou administratives, pour l'obtention d'un permis de construire par exemple.



Est-il néanmoins possible de s'en passer ?

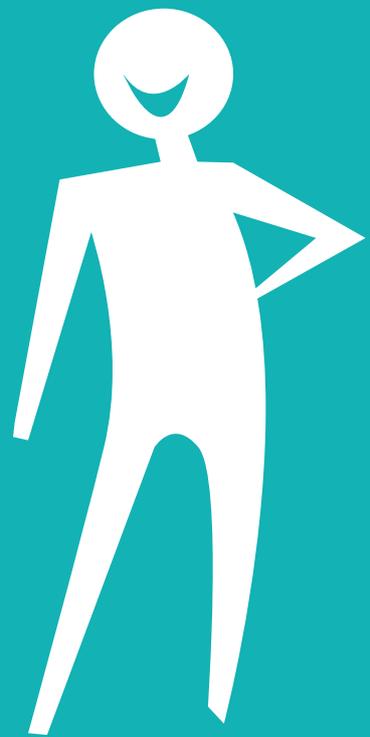
Il est plus difficile et risqué de réaliser un projet sans l'appui des acteurs publics. En effet, le soutien financier et symbolique qu'ils peuvent apporter facilite le financement de votre projet. En revanche, il est possible de réaliser un projet sans leur intervention. Tout dépend des alternatives qui sont à votre disposition. L'absence de subventions peut ainsi être compensée par un recours plus important au *crowdfunding*, aux prêts privés ou aux prêts bancaires, qu'il s'agisse de banques classiques ou solidaires. Par ailleurs, d'autres types d'acteurs peuvent jouer le rôle de garant auprès des banques. C'est notamment le cas du réseau Initiative France qui accorde des prêts à taux zéro appelés prêts d'honneur, considérés comme des fonds propres par les banques. Enfin, les fondations ou plus généralement un acteur privé peuvent se porter garants pour un prêt. En théorie, rien n'empêche donc de réaliser un projet sans l'appui des acteurs publics mais cela complexifie la recherche de capitaux.



Quel est l'intérêt de disposer d'un réseau d'acteurs contextualisé ?

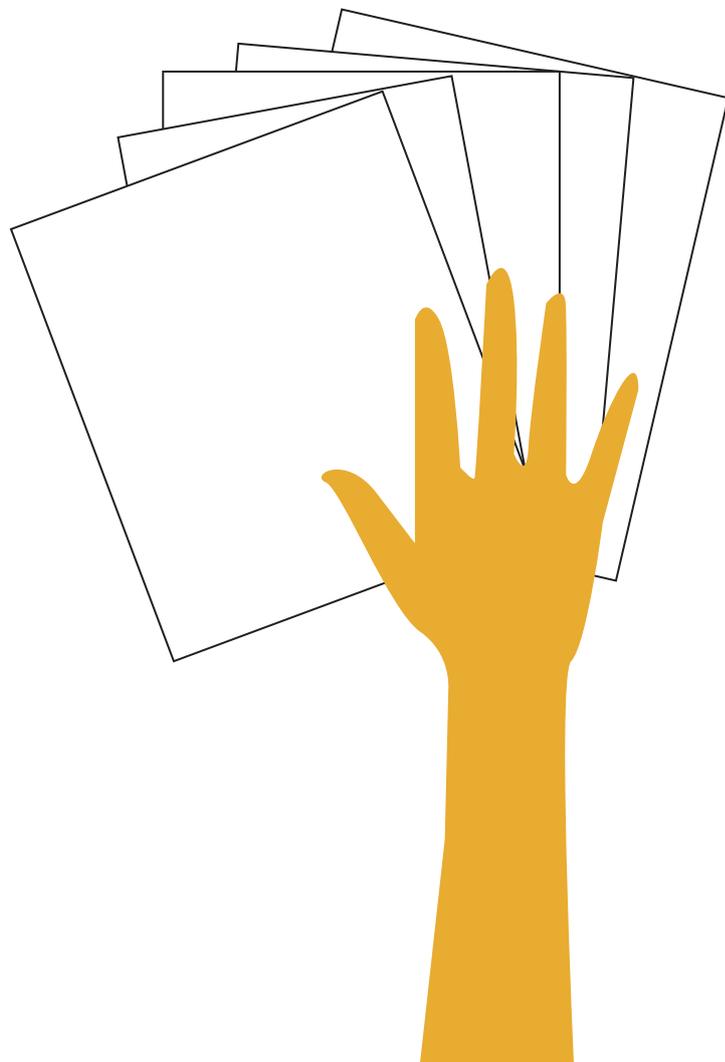
L'inscription d'un projet alternatif dans un réseau d'acteurs n'est pas indispensable pour son succès. En revanche, pouvoir mobiliser un certain nombre d'acteurs dans les différentes étapes du projet peut constituer un avantage pour son développement. Un réseau peut se structurer de différentes manières : à partir d'un cercle des connaissances proches, par l'organisation autour d'un domaine d'activité spécifique ou le partage d'objectifs communs. Loin de donner une liste exhaustive, nous proposons ici quatre réseaux professionnels qui peuvent vous permettre de rencontrer d'autres acteurs et ainsi d'alimenter votre réflexion :

- Le Réseau des collectivités Territoriales pour une Economie Solidaire (RTES). Il s'adresse aux collectivités qui souhaitent développer l'économie sociale et solidaire sur leur territoire.
- Le Mouvement des entrepreneurs sociaux (Mouves), une association d'entrepreneurs sociaux.
- Le Mouvement d'Économie Solidaire (MES), un réseau qui fédère des initiatives de l'économie solidaire.
- Eutropian, une organisation à but non lucratif qui favorise le développement de projets urbains alternatifs.



FICHES

OUTILS



Cette fiche a été rédigée par un groupe de cinq étudiants en urbanisme et aménagement. Elle propose des pistes d'aide à la décision mais n'a pas vocation à substituer à l'avis d'un expert en droit.

PRÊTS PRIVÉS

Définition et conditions d'utilisation

Le terme de prêt privé désigne les prêts contractés entre particuliers sans l'intermédiation d'une banque ou d'une plateforme. Les montants sont libres de même que les taux d'intérêts, dans la limite du taux de l'usure publié tous les trimestres par la Banque de France.

Il n'existe pas de restrictions concernant la souscription de prêts privés : tout le monde peut y avoir recours.

À qui est-il conseillé ?

Les prêts privés sont recommandés quand :

- vous n'avez pas accès aux banques
- vous pouvez mobiliser un réseau de personnes important

Dans quel contexte ?

Le montant collecté dépend beaucoup du réseau que vous pouvez mobiliser. De manière schématique, moins les prix fonciers sont élevés, plus les prêts privés constituent un levier de financement important. Dans le cas où vous pouvez mobiliser de nombreux capitaux par le prêt, cette variable entre moins en ligne de compte.

Avantages

- Les taux d'intérêt et la durée des prêts sont flexibles et dépendent des termes négociés entre les deux parties.
- Les prêts privés peuvent permettre la constitution rapide d'un capital, pour réaliser des travaux par exemple.
- Contrairement à d'autres modalités de financement comme les campagnes de *crowdfunding*, les prêts privés peuvent être souscrits à n'importe quel moment.

Inconvénients

- Malgré leur flexibilité, les prêts privés sont lourds à gérer. Si la somme prêtée excède 760 euros alors ils doivent être déclarés pour 125 euros, sous peine d'une amende de 150 euros. Au-delà de 1 000 euros, l'émission d'une reconnaissance de dette est obligatoire².
- Les prêts privés ne sont pas considérés comme des fonds propres et ne permettent pas de renforcer sa solvabilité auprès des banques.

Influence sur la gouvernance

Pas automatiquement, cela dépend de l'accord passé entre l'emprunteur et le prêteur.

Influence sur la programmation

Bien que les prêts privés traduisent une forme de confiance et d'attente à l'égard du projet, les conséquences sur la programmation ne sont pas automatiques et dépendent de l'accord passé entre l'emprunteur et le prêteur.

Expertise technique et juridique

Les prêts privés sont faciles à mettre en place mais nécessitent de connaître quelques règles présentées dans cette fiche :

- les plafonds
- les risques encourus



Point de vigilance

Le recours aux prêts privés ne doit pas se faire au détriment de la solvabilité, habituellement contrôlée par les banques lorsqu'elles octroient un prêt.

2 - Une reconnaissance de dette est un document dans lequel l'emprunteur reconnaît avoir contracté un prêt et s'engage à le rembourser. Toutes les reconnaissances de dette n'ont néanmoins pas la même valeur juridique : certaines peuvent ainsi être rédigées devant un notaire.

Cette fiche a été rédigée par un groupe de cinq étudiants en urbanisme et aménagement. Elle propose des pistes d'aide à la décision mais n'a pas vocation à substituer à l'avis d'un expert en droit.

CROWDFUNDING EN DONNS

Définition et conditions d'utilisation

Le *crowdfunding* est un moyen de collecter des fonds auprès d'un public extérieur au projet sans l'intervention des banques. Une campagne de *crowdfunding* est organisée par une plateforme en ligne qui centralise les contributions d'un ou plusieurs participants et dure entre 20 et 90 jours. Il en existe plusieurs types en fonction de la rétribution attendue par le participant : les dons avec ou sans contreparties, le prêt participatif, l'investissement en capital et la prise de participation contre royalties. Le *crowdfunding* n'exclut pas un retour sur investissement et peut servir de levier de financement dans des opérations immobilières classiques. La plupart des projets alternatifs à la production immobilière classique privilégient le *crowdfunding* en dons avec ou sans contreparties ou en prêts participatifs. Dans cette fiche, seul le *crowdfunding* en don est développé.

La diversité des types de plateformes de *crowdfunding* implique qu'un vaste panel d'acteurs peut y avoir accès : associations, promoteurs immobiliers, investisseurs privés, collectivités...

À qui est-il conseillé ?

- si vous avez déjà sollicité vos premier et deuxième cercles de connaissances (*love money*)
- si votre projet est susceptible de mobiliser un large réseau de participants
- si vous avez besoin de consolider vos fonds propres pour obtenir des prêts bancaires

Dans quel contexte ?

Le contexte territorial n'a pas d'influence majeure mais plus le prix du foncier est élevé plus il nécessite de récolter des capitaux, ce qui peut représenter une difficulté.

Avantages

- Les campagnes de *crowdfunding* permettent de renforcer vos fonds propres afin de débloquer des prêts bancaires.
- Il n'y a aucune condition particulière à la création d'une campagne de *crowdfunding*.
- Passer par des plateformes en ligne vous permet de mobiliser un plus large public que vos seuls cercles de connaissance.
- Le montant donné est libre.
- Dans le *crowdfunding* en dons, il n'y a pas de plafond à la récolte de dons : si l'objectif est atteint avant la fin du temps imparti, il peut être dépassé.
- L'interface de la plateforme peut constituer un argument pour convaincre de potentiels donateurs.

Inconvénients

- En fonction des plateformes de *crowdfunding* en dons, des commissions d'environ 8 % peuvent s'appliquer sur les dons récoltés.
- Certaines plateformes proposent un modèle *all or nothing* : si l'objectif de la campagne n'est pas atteint, elle est annulée et les contributions sont rendues aux participants.
- Pour assurer la réussite de la campagne, vous devez investir une partie non négligeable de votre temps dans la communication auprès de potentiels participants.
- Le *crowdfunding* permet de récolter le premier ou le dernier euro : l'argent récolté dans une campagne de *crowdfunding* ne constitue qu'un complément au financement total de votre projet. De plus, il est difficile de multiplier les campagnes de *crowdfunding* pour financer le même projet car les contributeurs se recourent.

Influence sur la gouvernance

Les plateformes de *crowdfunding* en dons et les participants n'ont pas de rôle dans la gouvernance d'un projet. Néanmoins, lorsque le *crowdfunding* prend la forme d'investissement en capital ou de prise de participation, les contributeurs peuvent être impliqués dans la prise de décisions.

Influence sur la programmation

Il n'y a aucune influence théorique sur la programmation d'un projet. Toutefois, le recours à une campagne de *crowdfunding* implique que vous présentiez votre programmation et vous engage moralement à la respecter avec les fonds récoltés.

Expertise technique et juridique

Aucune expertise juridique n'est nécessaire pour mobiliser le *crowdfunding* en don. En revanche, une connaissance préalable des différents types de plateformes et de leur fonctionnement est conseillé afin de sélectionner le service qui correspond le mieux à vos besoins. Une expertise dans la communication est un facteur de réussite des campagnes de *crowdfunding*.

Cette fiche a été rédigée par un groupe de cinq étudiants en urbanisme et aménagement. Elle propose des pistes d'aide à la décision mais n'a pas vocation à substituer à l'avis d'un expert en droit.

FONDATIIONS

Définition et conditions d'utilisation

Une fondation est une structure juridique qui gère des biens ou des ressources et les affecte à des projets d'intérêt général à but non lucratif. Les dons et donations qu'elle reçoit et qui constituent ses fonds propres bénéficient d'exonérations fiscales. En France, il existe sept formes de fondations différentes auxquelles s'ajoute le fonds de dotation.

Les fondations peuvent constituer un appui pour acquérir un terrain et y développer des activités en signant un bail, emphytéotique ou non, avec elles. Comme les fondations n'ont vocation à soutenir que des oeuvres d'intérêt général et à but non lucratif, cet outil n'est pas mobilisable pour tous les types de projets³.

À qui est-il conseillé ?

Proposer l'acquisition d'un terrain à une fondation ou s'implanter sur une propriété dont elle est déjà propriétaire est particulièrement utile quand vous n'avez pas la possibilité d'acquérir le terrain sur lequel vous souhaitez développer votre projet. Lorsque vous ne parvenez pas à rassembler les fonds nécessaires, le recours aux fondations peut constituer une alternative.

Dans quel contexte ?

Le recours à une fondation est particulièrement intéressant en contexte foncier tendu où le prix des terrains est élevé et rend complexe l'implantation d'activités peu rentables.

Avantages

- Les fondations jouent le rôle de garant et facilitent l'accès à un prêt ou l'acquisition du terrain
- Lorsqu'une fondation accepte de soutenir votre projet, elle finance l'intégralité du foncier.
- Les fondations n'ont aucune exigence de rentabilité et permettent de développer des projets sur le long terme.

Inconvénients

- Avoir recours à une fondation est coûteux. Comme il s'agit d'un intermédiaire, qui peut lui-même avoir recours aux prêts bancaires, les loyers versés risquent d'être élevés.
- Les fondations sont contraintes quant aux activités qu'elles peuvent financer. Elles ont un droit de regard sur le contenu des projets.

Influence sur la gouvernance

Afin de garantir le caractère non lucratif et l'intérêt général des activités, les fondations peuvent prendre part à la gouvernance de votre projet.

Influence sur la programmation

L'intervention d'une fondation est conditionnée au type d'activités proposées. L'évolution de la programmation est donc contrainte et les fondations peuvent exercer un contrôle régulier du contenu du projet.

Expertise technique et juridique

Aucune compétence juridique n'est nécessaire pour solliciter une fondation. En revanche, posséder une expertise facilite les négociations et permet de contrôler les clauses du bail qui garantissent la programmation du projet.



Point de vigilance

Certains exemples étrangers montrent que les fondations peuvent exercer un contrôle important sur la programmation. Par exemple, en cas de changement d'affectation du site, la fondation suisse Edith Maryon peut rompre le bail emphytéotique.

Remarque

Cette fiche outil envisage les fondations et les fonds de dotation comme un levier pour financer l'acquisition d'un terrain et y développer un projet. Ces formes juridiques peuvent aussi être utiles si vous financez vous même l'acquisition du site : elles permettent notamment de garantir sa vocation sur le long terme⁴. A cet égard, le fonds de dotation, qui nécessite un apport en capital peu élevé à sa création peut être très intéressant.

3 - Le but non lucratif des fondations a des conséquences sur le type d'activités qu'elles peuvent financer. Nous ne disposons néanmoins pas des compétences juridiques pour statuer avec davantage de précision sur ces restrictions.

4 - La qualification d'utilité publique est néanmoins soumise à des conditions qu'il convient de vérifier auprès d'un expert en droit.

Cette fiche a été rédigée par un groupe de cinq étudiants en urbanisme et aménagement. Elle propose des pistes d'aide à la décision mais n'a pas vocation à substituer à l'avis d'un expert en droit.

LE CLIP

Définition et conditions d'utilisation

Le CLIP est l'acronyme de Comité de libération de l'Immobilier Privé. C'est une association qui fédère des projets et s'inspire du fonctionnement du Mietshäuser Syndikat dont l'objectif est de lutter contre la spéculation immobilière en Allemagne. Le fonctionnement du CLIP est tripartite : la propriété de chaque projet est partagée entre deux entités, l'association du CLIP et l'association des habitants. Ensemble ils forment l'association de propriétaires. Le CLIP possède un droit de veto sur la revente du bien, ce qui permet de le sortir du marché et donc d'empêcher la spéculation immobilière. Tous les projets du CLIP restent indépendants. Les projets qui souhaitent adhérer au réseau ne doivent pas bénéficier de subventions publiques structurelles, mais il reste possible d'avoir des subventions ponctuelles. Cela s'explique par la volonté du CLIP de garder une relative autonomie vis-à-vis des acteurs publics.

À qui est-il conseillé ?

- Le CLIP convient à des initiatives qui désirent construire des projets collectifs, que ce soit de l'habitat ou de l'activité.
- Rejoindre le réseau du CLIP est particulièrement indiqué si vous souhaitez vous engager contre la spéculation immobilière et questionner le rapport habituel à la propriété privée.

Dans quel contexte ?

Le modèle foncier proposé par le CLIP peut être mis en place plus facilement en contexte foncier détendu où les prix sont bas, à l'image de la Porcheritz un projet de réhabilitation d'une ancienne ferme dans le Perche. Néanmoins, le modèle est théoriquement adaptable à tous les contextes, même si l'échec du projet Louise et Michel (projet d'habitat collectif) en région parisienne invite à la prudence. Tout dépend de la capacité des acteurs à réunir suffisamment de fonds pour acheter le foncier.

Avantages

- Chaque projet crée une caisse de solidarité qui permet de soutenir financièrement l'émergence de nouveaux projets.
- Le fonctionnement du CLIP permet d'assurer la pérennité du projet et rend possible une rotation des membres sans mettre en danger sa stabilité.

Inconvénients

- Le réseau du CLIP offre actuellement peu de soutien juridique et financier car il est récent.
- La récupération de l'investissement initial est assurée, mais elle reste très lente et peut s'étirer jusqu'à 99 ans.

Influence sur la gouvernance

Il n'y a pas d'influence sur la gouvernance de votre projet mis à part le veto systématique sur la revente effectué par le CLIP.

Les représentants de tous les projets membres du CLIP sont invités à participer aux assemblées générales annuelles qui décident du futur du CLIP.

Influence sur la programmation

Il n'y a aucune influence sur la programmation de votre projet.

Expertise technique et juridique

Rejoindre le réseau du CLIP ne nécessite pas de compétences juridiques particulières. Cela implique simplement d'adopter son modèle de fonctionnement et de créer deux associations distinctes : une association d'habitants et une association de propriétaires.

Point de vigilance

Le CLIP est un réseau anti-spéculatif et empêche donc tout bénéfice lié à la revente du bien immobilier. Cette acquisition nécessite malgré tout d'avoir réuni d'importants fonds propres, particulièrement lorsque le contexte foncier est tendu.



Remarque

Le CLIP ne fédère pour l'instant en France que trois projets et la majorité d'entre eux a eu recours aux prêts privés. Si vous avez recours aux prêts privés, le fonctionnement du CLIP, qui bloque la revente, offre la possibilité d'étaler le remboursement sur le temps long et ainsi de proposer des loyers peu élevés. En effet, tous les membres fondateurs d'un projet ne sont obligés de fournir le même investissement, ce qui implique que les personnes ayant fourni le capital nécessaire à l'acquisition acceptent un remboursement différé.

Cette fiche a été rédigée par un groupe de cinq étudiants en urbanisme et aménagement. Elle propose des pistes d'aide à la décision mais n'a pas vocation à substituer à l'avis d'un expert en droit.

PORTAGE LOCATIF

Définition et conditions d'utilisation

Le portage locatif désigne l'intermédiation réalisée entre un ou plusieurs propriétaires et des structures résidentes : la structure porteuse centralise les baux locatifs signés avec ces propriétaires et sous-loue les locaux d'activités.

Cet outil classique d'un point de vue juridique, peut être mobilisé par une association, un privé et même des acteurs publics. En revanche, pour que la sous-location soit possible, l'autorisation du propriétaire est indispensable. Si la sous-location est faite sans l'accord du bailleur, celui-ci peut mettre fin au bail.

À qui est-il conseillé ?

Il n'y a pas de public spécifiquement ciblé par le portage locatif. L'intérêt de son utilisation dépend surtout du contexte dans lequel s'implante votre projet.

Dans quel contexte ?

La mobilisation de cet outil est conseillée principalement dans un contexte foncier détendu, où les prix ne connaissent pas d'augmentation significative. En effet, lorsque le prix du foncier est faible, les conditions d'occupation peuvent être négociées plus facilement avec les propriétaires. Par ailleurs, le portage permet potentiellement d'atteindre les mêmes objectifs qu'en acquérant les locaux dans ce contexte.

Avantages

- Le portage locatif repose sur un bail commercial, un outil rapide et simple à mettre en oeuvre.
- Le portage locatif vous engage sur une période moins importante que l'acquisition : en plus d'un investissement réduit, le risque financier est moins important.
- Le portage locatif permet de mettre en place facilement un système de péréquation, particulièrement lorsque vous êtes gestionnaire de plusieurs locaux.

Inconvénients

- La pérennisation des activités dépend de la bonne volonté du propriétaire qui peut récupérer son bien à l'issue du bail.

Influence sur la gouvernance

La gouvernance du projet n'est pas influencée par le recours au portage locatif.

Influence sur la programmation

En fonction des clauses concernant la sous-location établies par le propriétaire, certaines activités peuvent être prohibées.

L'outil en lui-même n'a pas de conséquences sur la programmation du projet.

Expertise technique et juridique

Le portage locatif est facile à mettre en place et n'exige pas de connaissances juridiques spécifiques. Il est néanmoins conseillé d'avoir une bonne connaissance du marché immobilier local et d'être capable de négocier avec les propriétaires.

Cette fiche a été rédigée par un groupe de cinq étudiants en urbanisme et aménagement. Elle propose des pistes d'aide à la décision mais n'a pas vocation à substituer à l'avis d'un expert en droit.

BAIL EMPHYTÉOTIQUE

Définition et conditions d'utilisation

Le bail emphytéotique est un bail de longue durée, entre 18 et 99 ans, qui confère au preneur l'usufruit d'un bien contre le paiement d'une redevance : il correspond à un démembrement de propriété. Le preneur du bail ou emphytéote acquiert pour une longue durée les droits d'usage sur le bâti tandis que le foncier est conservé par le bailleur. L'emphytéote est libre de développer les activités qu'il souhaite, il a notamment le droit d'exploiter le bien, de l'hypothéquer, de le céder, de le sous-louer ou de transmettre ses droits à ses héritiers. Il ne peut être résilié de manière anticipée, sauf dans deux situations : s'il y a défaut de paiement durant deux années consécutives ou si le preneur a commis des détériorations graves. A la fin du bail, tous les travaux effectués par l'emphytéote deviennent propriété du bailleur.

Il n'y a pas de restrictions particulières dans le cas d'un bail emphytéotique entre particuliers. Des conditions particulières s'appliquent lorsque le bail emphytéotique concerne le domaine public. Seuls les collectivités publiques locales et les établissements publics de santé peuvent contracter un bail emphytéotique administratif (BEA) pour des projets d'intérêt général.

À qui est-il conseillé ?

Le bail emphytéotique est conseillé lorsque vous n'avez pas les moyens d'acquérir le terrain ou lorsque le propriétaire ne veut pas le vendre.

Dans quel contexte ?

Le bail emphytéotique semble plus adapté en contexte foncier tendu, lorsque le prix foncier est élevé. Il permet de bénéficier de nombreux droits et la charge financière est étalée dans le temps, contrairement à une acquisition.

Avantages

- Le bail emphytéotique permet de se projeter sur le long terme puisque la résiliation est impossible de manière unilatérale par le bailleur.
- Le coût est réduit par rapport à une acquisition foncière : le prix du foncier sert à calculer le montant de la redevance et est étalé sur la durée du bail.
- Le bail peut être transmis à un tiers.

Inconvénients

- A la fin du bail, les constructions et aménagements reviennent au bailleur. L'emphytéote perd donc les investissements réalisés pendant le bail.
- C'est un contrat engageant sur le long terme

Influence sur la gouvernance

Pas d'influence.

Influence sur la programmation

Dans le cas d'un bail emphytéotique administratif, les activités doivent être d'intérêt général.

En théorie, il n'y a pas de contraintes sur la programmation. Toutefois, l'emphytéote n'a pas le droit de faire diminuer la valeur du bien.

Expertise technique et juridique

Ne nécessite pas d'expertise particulière, mais comme tout bail de plus de 12 ans, il doit être signé devant un notaire.

Remarque

Le bail emphytéotique est très proche du bail à construction (durée, droit réel...) mais n'impose pas une obligation de construire sur le terrain.

Cette fiche a été rédigée par un groupe de cinq étudiants en urbanisme et aménagement. Elle propose des pistes d'aide à la décision mais n'a pas vocation à substituer à l'avis d'un expert en droit.

FONCIÈRE SOLIDAIRE

Définition et conditions d'utilisation

Une foncière est un outil juridique de gestion collective de biens fonciers et immobiliers. Il existe une grande variété de statuts juridiques. Les foncières dites solidaires ne sont pas définies par un statut juridique spécifique, mais par un objectif, celui de produire des locaux d'activités à des prix inférieurs à ceux du marché. Les foncières solidaires peuvent prendre la forme de société civile immobilière (SCI), de société par actions simplifiées (SAS) ou encore de société en commandite par action (SCA). Pour pouvoir monter une foncière, il faut créer une structure d'au moins deux personnes, et certains statuts demandent un capital minimum.

À qui est-il conseillé ?

- La création de foncière est recommandée lorsque vous avez l'intention de gérer plusieurs projets. Cette structure juridique est trop lourde pour ne gérer qu'un seul bien.
- Le recours à une foncière est conseillé lorsque vous avez vocation à agir sur le temps long puisqu'il permet l'acquisition de biens fonciers ou immobiliers.
- La création d'une foncière suppose un niveau de fonds propre suffisamment important pour financer l'acquisition de biens immobiliers.

Dans quel contexte ?

La foncière peut être un outil pertinent dans plusieurs contextes en fonction de vos objectifs :

- en contexte tendu, si vous en avez les moyens, la création d'une foncière permet de développer des projets sur le long terme et de ne pas être dépendant de la hausse des prix immobiliers.
- en contexte détendu, les capitaux nécessaires à l'acquisition sont moins élevés et permettent à la foncière d'agir à grande échelle.

Avantages

- Les statuts juridiques sur lesquels reposent les foncières sont relativement flexibles et permettent d'adopter cet outil à vos objectifs et à l'offre de locaux d'activités que vous souhaitez développer. En effet, une foncière peut exercer plusieurs fonctions, ce qui permet de réduire les marges réalisées habituellement par les intermédiaires. De même dans le cas d'une SAS, la définition des dividendes versés aux actionnaires est souple.
- Plusieurs acteurs peuvent être à l'origine de la création d'une foncière et ainsi mutualiser leurs capitaux et leurs savoir-faire.
- Une foncière permet d'agir à une grande échelle et de réaliser des économies d'échelle en systématisant les modes de gestion des locaux.

Inconvénients

- C'est un outil juridiquement lourd et sa pertinence dépend beaucoup de la rédaction des statuts qui est un élément complexe à maîtriser et nécessite de recourir à des experts en droit.
- La foncière est un outil de gestion qui ne résout pas les problèmes liés au manque de capitaux. Ces problèmes sont cependant atténués lorsque plusieurs acteurs s'associent pour créer une foncière.

Influence sur la gouvernance

À la création d'une foncière, il convient de s'interroger sur le poids des investisseurs dans la prise de décisions. De même, lorsque la foncière est financée par des actionnaires, la place qui leur est accordée dans la gouvernance est un élément à considérer. La gouvernance dépend donc des statuts rédigés⁵.

Influence sur la programmation

De même que pour la gouvernance, le projet doit être en accord avec les statuts de la foncière.

Expertise technique et juridique

Comme les statuts rédigés ont des conséquences directes sur la gouvernance et les activités implantées, la création d'une foncière nécessite des connaissances juridiques poussées. La rédaction des statuts est une étape délicate qui requiert par ailleurs d'être signée par un notaire.

5 - Les SCI et les SAS ne semblent pas offrir les mêmes possibilités à cet égard. La SAS permet plus facilement de dissocier l'apport en capital de la gouvernance interne.

CONCLUSION

Ce livrable a été conçu pour servir d'aide aux acteurs qui désirent créer une offre alternative de locaux d'activités, qui questionne le rapport à la propriété privée ou qui s'adresse à des activités qui ont une faible capacité à payer par exemple. La liste d'outils que nous présentons n'a pas la prétention d'être exhaustive mais nous espérons qu'elle puisse alimenter les réflexions et ouvrir de nouvelles perspectives.

Le travail réalisé dans ce livrable mais aussi durant l'ensemble de l'atelier tend à montrer que l'élaboration d'un projet immobilier alternatif s'accompagne de nombreuses difficultés. Cependant, il apparaît important de rappeler que si ces difficultés sont bien réelles, les exemples que nous avons étudiés et les outils que nous présentons le sont aussi et permettent de relativiser ces obstacles. Ces derniers offrent la possibilité de construire une ville qui échappe aux logiques de privatisation dominantes et où des activités traditionnellement exclues trouvent leur place.

BIBLIOGRAPHIE

Ce livrable s'appuie sur les sources mobilisées et les entretiens réalisés lors des deux premières phases de l'atelier professionnel. Elles sont référencées dans les deux premiers documents que nous avons rédigés :

Dantas T., Le Bon, Vuylsteke M., Le Moigne A., Mazetto M., Thomas L.-A., 2019, *Tour d'horizon des montages et projets immobiliers alternatifs à la production immobilière alternative*, Atelier professionnel Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne - Plateau Urbain, 86 p.

Dantas T., Le Bon, Vuylsteke M., Le Moigne A., Mazetto M., Thomas L.-A., 2019, *Analyse des études de cas*, Atelier professionnel Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne - Plateau Urbain, 110 p.

Palusinski C., 2018, "Chapitre III. Les formes de crowdfunding" in *Le crowdfunding*, Presses Universitaires de France, pp. 42-83

SITOGRAPHIE

Fiches outils du Cerema

<http://outil2amenagement.cerema.fr/dissocier-le-foncier-de-l-immobilier-r328.html?fbclid=IwAR0ZhxTHuPkv4ecBfKnzxmZbdXmJmOaHna-25GumY234dGRdv7bq5s1I3-k>

Prêts privés

<https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F1059>

<https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2975>

Fondations

<https://www.centre-francais-fondations.org/fondations-fonds-de-dotation/de-quoi-parle-t-on/definition-1>

Bail emphytéotique

<https://www.legalplace.fr/guides/bail-emphyteotique/>

<http://outil2amenagement.cerema.fr/bail-emphyteotique-bail-a-construction-et-bail-a-a568.html>

Foncières solidaires

<https://www.legalplace.fr/guides/immobilier-sci-sas/>

<https://terredeliens.org/la-fonciere.html>

NOUS CONTACTER

Thomas Dantas

thomas.dantas33@gmail.com

Manon Le Bon - Vuylsteke

manonlebon@hotmail.fr

Arthur Le Moigne

arthur.le.moigne@wanadoo.fr

Mario Mazetto

mmazettoneto@gmail.com

Lise-Adélaïde Thomas

lise.adelaide.thomas@gmail.com

