

Acquisition de locaux par un tiers-lieu et le rôle de la collectivité

L'exemple de Casaco

avec Aurélien Denaes co-initiateur de Casaco, Corinne Parmentier, adjointe à la maire de Malakoff en charge du développement économique et Marc Choukour, directeur du développement urbain de la ville de Malakoff.

Présentation de Casaco

- **Création de Casaco, espace de bureaux partagés, en 2014 avec pour envies de :**

- Faciliter la rencontre et les échanges entre travailleurs
- Animer une communauté ouverte en favorisant la convivialité
- Partager un lieu professionnel et mutualiser des outils
- Faciliter la coopération locale et l'éclosion de projets
- Relocaliser les savoirs et les partager

Co-construire progressivement une expérience collective

SCIC (Société Coopérative d'Intérêt Collectif) qui rassemble autour d'un **projet économique et social commun** toutes les parties prenantes : les usagers, les travailleurs, les initiateurs, les partenaires et soutiens financiers du projet.

CASACO est ainsi d'intérêt collectif mais la coopérative est aussi d'utilité sociale, avec une recherche constante de bénéfices sur son environnement direct.

Le processus d'achat

- Des locaux situés en centre-ville dans un périmètre qui sera requalifié.
 - Titulaire d'un bail de 3 ans signé avec l'Établissement public foncier d'Île-de-France (EPFIF)
 - **En 2017, la ville rachète les locaux à l'EPFIF** pour préserver Casaco et son activité. La coopérative a 3 ans pour trouver un autre lieu ou racheter les locaux
 - **En 2019**, la coopérative mène une réflexion sur l'habitat participatif au-dessus des locaux.
- => Contraintes techniques n'ont pas permis la surélévation nécessaire au modèle économique de cet habitat
- => Travaux trop importants et complexité du projet ont démotivé les sociétaires.

Le processus d'achat

- **Entre 2020 et 2021, les sociétaires prennent la décision de racheter les locaux**, un long chemin commence.

Le **projet politique** de rendre la coopérative autonome et puisse poursuivre son projet dans le temps.

Le **budget** s'élève à 1,6 millions € (acquisition + 100k € de travaux)

- Juillet 2020 : décision de créer une Société civile immobilière qui appartiendra à la SCIC.
- Septembre 2020 : lancement des recherches de financement.

Le processus d'achat

Refus de presque tous les organismes contactés :

Organismes bancaires assez intéressés par le fonctionnement et le projet de Casaco, mais inquiets au plan financier :

Casaco a très peu d'apport

Doute sur sa capacité à rembourser le prêt qui s'élève à deux fois le montant du loyer.

=> poursuite des recherches.

Partenariat et poursuite des réflexions :

La Scop Intis, entreprise assez conséquente, résidente et associée de Casaco peut prendre des parts dans la Sci et consolider financièrement le projet

Le processus d'achat

Décembre 2021 : Entrée de 10 sociétaires dans le capital de la SCIC et accord de principe pour l'émission de titres participatifs.

Un accord de principe est donnée par une Banque en **juin 2021** mais refus d'un autre établissement (manque 400k €). Entre juin et novembre 2021, un nouveau plan est réfléchi au sein de Casaco.

L'exploitation totale du bâtiment permet d'augmenter la part des loyers et la Scop Intis envisage d'installer l'ensemble de ses bureaux. Sa présence dans la structure et le capital rassure les banques.

Novembre 2021 : le **financement global est accepté**, signature de l'acte de vente en juillet 2022.

Montage financier : apport de la SCIC, subvention de Vallée Sud Grand Paris, la NEF, la BRED et Banque populaire (à la faveur d'un changement d'équipe de l'agence locale)

Le rôle de la collectivité

Un projet politique partagé ville – coopérative :

Selon Aurélien Denaes, le projet de la ville est de « *créer un commun avec une coopérative, de fait jamais appropriable, pour avoir un bâtiment qui, par l'énergie nécessaire de ses parties prenantes, dont la municipalité mais aussi les acteurs économiques / associatifs du territoire, se mobilisent pour son maintien. Cela fait la preuve de cette dynamique de codécision et de cogestion d'un Commun car c'est la coque, le contenant, qui appartient au collectif.* »

Le rôle de la ville

- Rachat des locaux pour sécuriser la coopérative et revente 10% sous le prix des Domaines, dans le cadre légal.
- Accompagnement dans le montage et lors des rendez-vous avec les financeurs.
- Soutien politique constant de la ville avec une volonté d'accompagner, qui avait compris les enjeux aussi de Casaco pour son territoire et technicité des agents.

« *C'était très ambitieux de leur part [la ville] et courageux dans l'idée que c'était une petite coopérative, qu'à l'époque il n'y avait pas de foncière solidaire soutenante. Même avec un accès au crédit plus facile, on parlait déjà de 1,6 Millions € ce qui est conséquent.* »

Bilan et enseignements

Marc Choukour a souligné le processus exploratoire très long et pénible pour tout le monde. La ville et Casaco ne sont pas sûrs qu'ils referaient les mêmes montages.

Mais, pour Aurélien Denaes, cela reste « *un modèle à mettre en avant malgré toutes les difficultés. Cela a pris beaucoup de temps, beaucoup d'énergie, à beaucoup de gens. Les partenaires financiers et bancaires institutionnels n'étaient pas prêts et ne le sont peut-être toujours pas.*

C'est un long processus et il faut avoir la bonne posture quand on ne parle pas le même langage. Il y a donc tout un environnement d'intermédiation à construire et des modèles de financement adaptés à des petites structures locales à trouver. »