

## Dossier de Candidature

Nom de votre projet :

# LA BANDE À BÂTIR

### Organisateurs



### Partenaires



DÉVELOPPEMENT

Crédit Mutuel

In Extenso

Une vision claire de l'expertise comptable



# 1- Porteurs de projet & motivations

## Votre équipe

### ● La porteuse opérationnelle (cf.CV en annexe)

Civilité : Mme

Nom : Oechsner de Coninck

Prénom : Alice

Date de naissance : 18/05/1973

Adresse postale : 30, rue André Theuriet

Code Postal : 37000

Commune : Tours

Numéro de téléphone : 06/95/37/83/78

Adresse e-mail : bande.a.batir@cresol.fr

### ● Les coopérateurs du projet (cf. tableau en annexe):



*Présentez-nous en quelques mots votre équipe (postes, compétences, ...) Merci de nous transmettre en pièce annexe votre CV (et CV des associés).*

“La Bande à Bâtir” est un projet coopératif regroupant 23 acteurs de la filière régionale de l'éco-construction et de l'habitat participatif (voir liste des coporteurs en annexe). Comme tout projet coopératif, il regroupe plusieurs types de rôles au sein de l'entreprise coopérative :

- les coopérateurs non salariés du type “utilisateurs-contributeurs”. Ce sont les acteurs de la filière de la construction d'habitat participatif et écologique : des personnes morales (entreprise, associations, collectivités...) ou personnes physiques, qui possèdent des parts sociales de la coopérative, élaborent les décisions stratégiques relatives à son activité et appuient l'équipe entrepreneuriale dans son rôle pivot ;
- la porteuse opérationnelle du projet, Alice Oechsner de Coninck, coopératrice-salariée, qui amorce le début de l'équipe entrepreneuriale, assurant l'accompagnement de l'habitat participatif, principale activité productive. De plus, Jusqu'au recrutement du responsable administratif (2016), elle assurera aussi la coordination de l'activité (animation de la coopération, accompagnement de l'habitat participatif) et la gestion administrative et financière de l'entreprise, et de communication-représentation de la coopérative.

**Alice Oechsner de Coninck** est urbaniste, spécialisée dans l'habitat. C'est dès sa formation initiale qu'elle découvre la participation des habitants à l'élaboration de leur projet résidentiel avec l'étude de l'autoconstruction dans les banlieues populaires d'Amérique latine, au Brésil et au Pérou. Elle exerce ensuite 10 ans dans le monde HLM, en gestion locative (3 ans) et en maîtrise d'ouvrage (7 ans). Après un détour par les politiques locales de l'habitat (Agence d'urbanisme de Tours), elle est revenue aux projets d'habitat adapté aux populations spécifiques à AGEVIE Conseil (groupe Habitat Pour Tous / PACT 37). Le fil conducteur de cette carrière est la justesse de la réponse aux besoins des personnes, indispensable à l'appropriation de leur habitat, elle-même pierre angulaire de la qualité du tissu social.

Alice Oechsner de Coninck a construit sa maîtrise des questions d'habitat participatif en développant sa propre activité d'accompagnement de ce type de projets résidentiels, en s'appuyant sur deux formations et un réseau spécialisé (cf association des Accompagnateurs Associés en annexe). Elle s'est ainsi formée à la conduite de projets d'habitat participatif et à la facilitation. Pour mémoire, la facilitation de coopération a pour objet de permettre à des groupes de personnes physiques et ou morales de délibérer et de prendre des décisions à l'unanimité, en particulier entre parties prenantes engagées dans des projets à fort enjeux : projets collectifs à vocation professionnelle ou résidentielle, impliquant soit l'investissement de capital, les systèmes de valeurs, les modes de vie ou les opinions des associés.

Depuis 2012, Alice Oechsner de Coninck est entrepreneuse-salariée au sein d'Odyssée création, coopérative d'activité et d'emploi (son activité s'intitule **Habitat Participatif Centre**). En créant la Bande à Bâtir, elle souhaite poursuivre l'accompagnement de l'habitat participatif, en assurant les conditions nécessaires d'une qualité écologique des habitats créés, tout en les rendant accessibles à tous. En effet, les particuliers qui se lancent dans un projet d'habitat participatif, conçoivent des projets avec une forte dimension écologique, car, dès lors qu'ils se réapproprient les décisions de l'acte de construire, ils orientent les projets vers un habitat sain, performant énergétiquement et écologiquement.

## ***Identité de l'entreprise (Projet en émergence - non immatriculé)***

Dénomination sociale de l'entreprise :	La Bande à Bâtir
Quel est votre secteur d'activité (INSEE) ?	n°NAF 41.00.13 pour l'activité de promotion immobilière (3 logements et plus), n°NAF 71.12.20 pour l'activité d'assistance à maîtrise d'ouvrage ("Services de gestion de projet pour projets de constructions")
Quel est votre forme juridique ?	Futur statut : SCIC (Société Coopérative d'intérêt Collectif)
N SIRET ou SIREN :	(NA)
Date d'immatriculation :	(NA)
Date de début d'activité :	Deuxième Trimestre 2015
Adresse :	(NA)
Code Postal :	(NA)
Commune :	(NA)
Numéro de téléphone :	(NA)
Adresse e-mail :	(NA)

## ***Caractéristiques de votre entreprise***

### **Présentez en quelques lignes votre entreprise, ou projet d'entreprise :**

Le projet consiste à fédérer au sein d'un pôle de coopération les acteurs et les réseaux de la construction écologique de la Région Centre, dans le but de développer la production de bâtiments sains, écologiques, faibles en énergie grise, performants, durables et accessibles au plus grand nombre. Le pôle s'attache à garantir l'implication des usagers dès la conception des projets immobiliers, s'assurant ainsi que les bâtiments produits répondent aux besoins et aspirations des bénéficiaires. Il vise notamment à développer les projets d'habitat participatif et à faciliter la réalisation d'expérimentations locales pour des maîtres d'ouvrages diversifiés (privés, publics, collectifs, individuels).

En particulier, La Bande à Bâtir se dote d'outils de financement spécifique et d'accompagnement de projets, permettant le portage du risque participatif et du risque écologique. Le fonctionnement du pôle s'appuie sur de nouvelles pratiques : méthodologie de projet coopérative, itérative et participative, équité entre les membres, montée en compétence du collectif, tout en permettant aux membres de valoriser leur activité.

### **Quelles sont les raisons qui vous ont amenées à lancer votre projet ? Quel a été l'élément déclencheur ? (déclic, besoin, idée de départ...)**

Des signes forts montrent que l'habitat participatif et la construction écologique sont en pleine émergence : la loi ALUR définit l'habitat participatif et crée 2 types de sociétés d'habitants, la coopérative d'habitants et la société d'auto-promotion et d'attribution. Les appels à projets de collectivités souhaitant vendre des terrains à des groupes d'habitants mobilisés sur le principe de l'habitat participatif se multiplient. Toutefois, malgré cette dynamique positive, les projets actuels peinent à aboutir, faute d'un contexte suffisamment favorable : le parcours des projets est encore

complexe et une ingénierie polyvalente est souvent indispensable à l'aboutissement des projets. 5% des projets démarrés aboutissent et ce sont généralement des projets dont les groupes de futurs habitants cumulent les compétences techniques, telles que l'architecture, la conduite de projet immobilier, la maîtrise d'ouvrage ou l'assistance à maîtrise d'ouvrage, mais aussi d'importantes compétences relationnelles comme la facilitation de coopération entre parties prenantes. L'accessibilité de ce type de projet restent actuellement réservée à une "élite".

De plus, les programmes envisagés par les futurs habitants aboutissent généralement à des projets de construction à dominante écologique dans leurs objectifs : performance écologique, matériaux sains,... Ce type de construction, bien maîtrisé d'un point de vue technique constitue encore un marché émergent et implique en lui-même une seconde exigence d'innovation.

Au cours de sa carrière de maître d'ouvrage social, Alice Oechsner de Coninck a fait le constat que l'innovation dans le bâtiment nécessite l'intégration des différentes parties prenantes dès la phase de programmation des ouvrages : maîtres d'ouvrages (professionnel ou habitants), maîtres d'oeuvre (concepteurs), et entreprises de travaux. C'est principalement ce constat et les pistes de solutions proposées qui ont mobilisé les partenaires du projet, qui partagent, expérience à l'appui, largement ce point de vue.

La constitution du pôle de coopération "La Bande à Bâtir" vise à répondre à ce besoin d'intégration initiale des objectifs et des contraintes des différents intervenants par une approche mutualisée des acteurs de la filière et la mise en place d'outils spécifiques.

Le deuxième service apporté par la Bande à Bâtir est l'amorçage des projets. Pour mémoire (cf Fiches méthodologiques de déroulement de projet, en annexe), les projets d'habitat participatif peuvent être structurés en 5 phases :

1. Émergence du groupe d'habitants, sur un terrain proposé par une collectivité
2. Étude de faisabilité du projet dans toutes ses dimensions : sociale, organisationnelle, architecturale, financière, juridique et opérationnelle
3. Conception de l'opération immobilière : élaboration fine (dont conception architecturale) du projet dans les mêmes dimensions
4. Réalisation du projet : signature des actes de propriété, et lancement du chantier
5. Mise en service et gestion du projet immobilier

Les phases 1 et 2 requièrent des fonds pour financer des études pré-opérationnelles plus importantes que dans un projet immobilier classique. Ces fonds sont d'autant plus difficiles à mobiliser auprès des futurs usagers comme d'éventuels prêteurs que le projet n'est pas encore défini et est annoncé comme complexe. La Bande à Bâtir propose de pré-financer ces 2 premières phases en les re-facturant sur les phases 3 et 4. Ainsi, un premier projet amorcé sur fonds propres et/ou sur subventions publiques permettra de régénérer les fonds d'amorçage initiaux pour le lancement d'un nouveau projet.

Le fonds de roulement nécessaire à l'amorçage des projets fait actuellement l'objet de demande de fonds publics auprès du Conseil régional du Centre-Val-de-Loire et des collectivités partenaires des projets. La Bande à Bâtir envisage également de créer un Fonds de dotation dans le même objectif de pré-financer les projets avant qu'ils soient en mesure d'être vendus aux futurs habitants et ou bailleurs HLM intéressés.

### Quels sont vos objectifs ?

#### Pour les 12 prochains mois :

- Créer la coopérative (SCIC) dans l'été 2015 avec l'appui de l'URSCOP (Union Régionale des Sociétés COopérative et Participative)

- Poursuite de la recherche active de financement : notamment réponse à l'Appel à projet de l'Etat sur les PTCE (Pôle Territoriaux de Coopération Economique)
- Embauche d'Alice Oechsner de Coninck : passation progressive de son activité d'Odyssee Création vers la SCIC en tant que coopérateur salarié, pour un temps plein dans la coopérative au plus tard fin 2015.
- Sous-traitance de prestations juridiques auprès d'un cabinet d'avocats pour élaborer des modalités claires de coopérations économiques entre les membres.
- Débuter un accompagnement de projet en attente (Val d'Amboise ou Blois).
- Réaliser une revue de projet aux partenaires de Mon Toit C'est Nous (l'association d'habitants Le Hameau Partagé et le bailleur France Loire) à Saint Jean de Braye en cours de conception ;
- Proposer des ateliers d'initiation aux collectivités intéressées, gratuits pour les habitants participants pour continuer à sensibiliser à l'habitat participatif et développer la culture participative des groupes déjà constitués. La réalisation de ces ateliers, qui pourrait être cofinancée par le Conseil Régional (AAP Innovation sociale) contribue à mieux connaître les groupes d'habitants qui se forment et les projets qui émergent et ainsi à mieux comprendre le marché sur lequel nous évoluons.
- Mettre en place ces ateliers de sensibilisation implique une démarche commerciale (en cours et à poursuivre) auprès des collectivités sensibilisées à l'habitat participatif sur la Touraine (Fondettes, Saint Pierre des Corps, Chinon, Loches,...). En même temps, cette démarche nous permet d'assurer un potentiel de projets en émergence suffisant.
- Communiquer sur la coopérative comme acteur de l'éco-construction participative en Région Centre-Val-de-Loire ;
- Les autres secteurs de la région pourront être explorés si de nouveaux partenaires (en capacité d'accompagner les projets) intègrent la Bande à Bâtir.

### Pour les 3 prochaines années :

Sur la période de 2015 à 2018 inclus, La Bande à bâtir prévoit l'amorçage de 4 projets dont le premier sera livré au bout de 4 ans (début 2019).

### Calendrier prévisionnel

	2015	2016	2017	2018
Projets de construction		Émergence Projet 1	Faisabilité Projet 1	Conception Projet 1
			Émergence Projet 2	Faisabilité Projet 2
			Émergence Projet 2	Faisabilité Projet 3
				Conception Projet 2
Partenariat Bande à Bâtir	Animation de la réflexion			
Personne morale Bande à Bâtir	Prestations juridiques		Création de la personne morale	
	Création IETP coopération		Création IETP directeur adm et financier	
			Création IETP technique	

### Projets de construction

Les projets d'habitat participatif ont des tailles variables (de 2 à 200 logements), toutefois, entre 10 et 20 logements constitue un format idéal, qui optimise la coopération entre les bénéficiaires et la mutualisation des coûts. On peut donc estimer la production globale pour les 4 premiers projets engagés à environ 40 à 60 logements.

Si les demandes sont supérieures aux capacités de l'équipe prévues (3 salariés), la Bande à Bâtir peut envisager soit le recrutement d'un accompagnateur supplémentaire, soit la mise en réseau avec un professionnel indépendant parmi les partenaires du projet.

### Partenariat Bande à Bâtir

L'animation du partenariat interne et l'inscription dans les partenariats nationaux seront assurées par les salariés, avec le soutien des partenaires internes appartenant pour leur parties à des réseaux

nationaux ; par exemple, ENVIROBAT Centre, Eco-Habitat Groupé Touraine, Amboise Maisons Matériaux Ecologiques, qui sont parties prenantes au niveau local et membres actifs dans leur réseaux nationaux respectifs (soit pour nos exemples : ENVIROBAT, Eco-Habitat Groupé, Réseau Nature et Développement).

La Bande à Bâtir se fonde sur un partenariat interne fort, allant jusqu'au partage des compétences et des outils de production. Pour se mettre en place de façon plus concrète, ce partenariat demande de lever quelques contraintes, notamment juridiques (cf paragraphe sur les faiblesses du projet).

D'autre part, la Bande à Bâtir s'inscrit dans les partenariats nationaux de l'habitat participatif (Accompagnateurs Associés, RAHP, réseau des SCIC de l'habitat participatif en cours de constitution).

### **Personne morale Bande à Bâtir**

Après la création de la personne morale et le recrutement d'un premier coopérateur-salarié en 2015, 2 autres recrutements devraient avoir lieu fin 2016 et en 2017.

Le responsable administratif et financier recruté en 2016, prendra aussi le relais sur la mission juridique (réduisant d'autant la sous-traitance de cette dimension au cabinet d'avocat).

Un troisième recrutement aura lieu en 2017 d'un profil plus technique (ingénieur ou technicien en économie de la construction), pour garantir l'économie des projets, qui parviendront progressivement en phase de conception et de chantier.

## **2- Le marché et l'offre**

### ***Votre marché***

Le marché de l'habitat participatif est en pleine émergence. Plusieurs indicateurs montrent qu'il s'étend aujourd'hui rapidement.

Le vote de la loi ALUR en février 2014, définissant l'habitat participatif et créant les statuts des sociétés d'habitants s'inscrit dans cette dynamique. Les décrets d'application sont en cours de rédaction au ministère et les outils financiers sont en cours d'élaboration avec la Caisse des Dépôts et Consignations.

L'autre indicateur fort est la création de plusieurs structures régionales ayant un objet similaire : la promotion de l'habitat participatif et l'accompagnement de projets. Ces structures prendront également la forme de SCIC dans plusieurs régions de France (Languedoc Roussillon, PACA et Midi Pyrénées, et Rhône Alpes). Ainsi, la Bande à Bâtir pourrait devenir le référent régional de ce réseau national actuellement initié par Habicoop à Lyon et les réseaux nationaux de l'habitat participatif : le Réseaux des collectivités, la Coordin'action nationale des Associations d'habitants, le Réseau des Acteurs professionnels de l'Habitat Participatif (RAHP).

Cet essor est de plus en plus évident, toutefois, il repose sur une histoire déjà longue, qui a débuté avec les Castors, juste après la seconde guerre mondiale. Plus récemment, depuis 10 ans, l'essor de l'éco-construction a amené de nombreux ménages à s'interroger sur leurs propres attentes en matière résidentielle : comment faire pour améliorer les performances énergétiques ? Comment produire des bâtiments plus confortables, plus respectueux de la santé tout en étant moins coûteux à l'entretien et à la gestion ? De quel voisinage ai-je envie ?... Or, les maîtres d'ouvrage institutionnels explorent peu la dimension sociale, qui interfère significativement avec la question de la propriété et de la mobilisation d'investisseurs. De même, la construction écologique a fait d'importants progrès techniques depuis les 50 dernières années, mais leur application est encore limitée du fait de l'inertie d'un marché complexe. Ainsi, de nombreux ménages se sont naturellement orientés vers l'habitat participatif pour répondre eux-mêmes à leurs attentes et mutualiser des moyens d'ingénierie indispensables à innover.

Parallèlement, le métier d'accompagnement de l'habitat participatif a fait son apparition au début des années 2000, pour être de plus en plus reconnu depuis par les différents partenaires des projets : collectivités, maîtres d'oeuvre, habitants.

### Précisez :

Le périmètre d'action de la coopérative est régional. Sur ce périmètre, de nombreux projets s'initient. Les ateliers gratuits dispensés par Habitat Participatif Centre (activité actuelle d'Alice Oechsner) en 2014 ont montré que de nombreux projets sont initiés par des petits groupes de ménages (3 à 6), mais ils ne peuvent pas faire appel à des professionnels tant qu'ils n'ont pas de terrain pour s'implanter et sécuriser ainsi leur projet. En effet, le choix d'un terrain contribue fortement à l'engagement des futurs habitants, comme sur le marché immobilier conventionnel.

Comme ailleurs sur le territoire national, peu peinent encore à sortir de terre sans aide extérieure : Eco'N'home sur le quartier Montconseil à Tours est le seul exemple que nous connaissons à être parvenu au stade du permis de construire en région Centre. Sa configuration spécifique n'échappe pas aux tendances à l'oeuvre à l'échelle nationale. Deux de ses habitantes sont architectes et un membre est monteur d'opération chez un bailleur social.

### Quels sont les éléments qui vous ont permis de définir votre marché ?

Le marché s'ouvre, les intervenants sont encore peu nombreux, mais à la faveur d'une architecture en crise, les candidats se multiplient. Toutefois, ce métier complexe fait appel à une grande polyvalence et l'expérience fait la différence auprès des clients (collectivités et habitants). Habitat Participatif Centre entame sa troisième année sur ce marché, incluant l'accompagnement d'un projet innovant à Saint Jean de Braye. De plus, Alice Oechsner est co-fondatrice des Accompagnateurs Associés avec notamment Stefan Singer (Toits-de-Choix à Montpellier) et Pascal Lanselle (Alter-Coopération à Compiègne), un réseau d'accompagnateurs qui a élaboré une méthodologie qui fait ses preuves au quotidien de nombreux projets.

Le périmètre d'action de la Bande à Bâtir repose sur le périmètre géographique volontaire de ses entrepreneurs : à ce jour, le périmètre d'intervention cumulé d'Habitat Participatif Centre et de l'Atelier Méthode est l'axe ligérien (Loiret, Loir-et-Cher, Touraine). Le développement sur le nord et le sud de la région serait envisageable avec la mobilisation des partenaires du projet, comme par exemple Ecopertica (28) pour le nord.

### Qui sont vos clients ? Combien sont-ils (Clients actuels et potentiels) ? Quels sont leurs spécificités et habitudes de consommation ? (collectivités/entreprises : CA, budget, taille, effectifs, secteurs d'activité, pour les particuliers : âge, sexe, CSP, conditions de règlement...)

Les clients de la Bande à Bâtir sont les clients naturels d'un accompagnateur de l'habitat participatif et d'un "promoteur participatif" :

- Les futurs habitants et groupes d'habitants souhaitant monter un projet d'habitat participatif
- Les collectivités et les bailleurs sociaux souhaitant mener une politique de développement de ce type d'habitat sur leur territoire ou au sein de leur patrimoine.

**Les habitants et futurs habitants** sont des personnes qui réfléchissent à un projet résidentiel à moyen terme, dans la continuité de leur parcours résidentiel pour accéder à la propriété et ou à un cadre de vie plus agréable. Ce sont souvent des jeunes couples prévoyant de fonder une famille ou ayant déjà un ou 2 jeunes enfants, des futurs retraités ou jeunes retraités pensant à leur vieux jours. Ils sont sensibilisés lors d'ateliers gratuits et sans engagement, à savoir lors d'une mission d'émergence sur un terrain d'ores-et-déjà réservé par une collectivité ou au cours d'ateliers d'initiation ponctuels, proposés sur demande des collectivités.

**Avec la participation d'un bailleur social** au projet, l'habitat participatif est ouvert à tous sans solvabilité minimum. La mixité intergénérationnelle et sociale est souvent recherchée par les habitants.

A l'issue de la phase d'émergence de groupe, les habitants souhaitant s'engager dans le projet sont invités à **se constituer en association**. Commanditaires de l'étude de faisabilité, ils pourront, le cas échéant, bénéficier de subventions de la collectivité initiatrice ou d'une fondation soucieuse de soutenir l'habitat participatif pour la cohésion sociale qu'il favorise. De même pour les phases de conception et de réalisation du projet.

Les collectivités qui souhaitent développer l'habitat participatif sur leur territoire, sollicitent la Bande à Bâtir pour **construire un projet-cadre** avec les partenaires locaux (tout projet d'habitat participatif est unique) puis **proposer des ateliers libres d'accès**, suite à une **campagne de communication adaptée**. Les collectivités concernées peuvent être de toute taille et de tout environnement, puisque l'habitat participatif s'adapte aussi bien au milieu urbain que rural et intermédiaire. Les politiques locales de l'habitat se mènent à l'échelle de la communauté (de communes et d'agglomération). Ainsi, les petites communes font appel à leur communauté de rattachement pour co-financer la mission d'émergence de groupe.

Le coût d'une mission d'émergence est de 12K€, à la charge, a priori, de la collectivité locale. Celui d'une étude de faisabilité est d'environ 35K€, dont le financement est partenarial : habitants, commune et/ou communauté.

Pour en savoir plus sur les co-financements et l'autofinancement de la Bande à Bâtir cf. Partie 3

Du fait de son fonctionnement intégratif (participation de toutes les parties prenantes de l'acte de construire à l'élaboration de projet et à la gouvernance de l'outil de mise en oeuvre), la coopérative "internalise" ses principaux "clients" :

- Par l'approche spécifique d'éco-construction participative, les bénéficiaires des bâtiments, très impliqués dans la conception des projets de construction, deviennent sociétaires de la coopérative dès la phase d'étude de faisabilité (études pré-opérationnelles).
- Au stade opérationnel des projets immobiliers, une SCI spécifique sera créée pour chaque projet. Des représentants de chaque SCI resteront sociétaires de la SCIC, société mère. Ce mode de fonctionnement est calqué sur celui des promoteurs immobiliers conventionnels.
- Les collectivités qui proposent des terrains pour la création de nouveaux habitats participatifs sont naturellement "clientes" des accompagnateurs de l'habitat participatif. Pour les mêmes raisons, elles sont aussi potentiellement clientes de la Bande à Bâtir. Dans l'esprit du projet, elles auraient vocation à devenir sociétaires, en tant que bénéficiaires de la Bande à Bâtir, puisque la raison d'être de cette dernière est justement de positionner toutes les parties prenantes du projet immobilier dans une posture d'équivalence en les faisant participer équitablement à la gouvernance. Toutefois, la réglementation en vigueur (en particulier en matière de marché public et de maîtrise d'ouvrage publique, rend ce principe difficile à appliquer aux collectivités qui voudraient à la fois être partie prenante de la Bande à Bâtir et initiatrice d'un projet d'habitat participatif sur leur territoire. C'est pourquoi les collectivités qui souhaitent développer des projets sur leur territoire n'intégreront pas la gouvernance de la Bande à Bâtir et demeureront client au sens commercial du terme, en commanditant des missions d'émergence de groupes d'habitants sur leur territoire et en participant au financement des études de faisabilité des projets.
- Les membres de la coopérative sont les bénéficiaires de la mutualisation et de la dynamique de coopération mise en place via l'action de l'équipe coordinatrice, mais ceux-ci apportent les principales prestations aboutissant à la construction du bâti.

## Avez-vous identifié vos concurrents ?

### Détaillez leurs caractéristiques (points forts/points faibles)

Le métier est en émergence, il attire des professionnels d'un domaine d'activité (le secteur immobilier) en crise. Toutefois, l'expérience capitalisée au sein d'Habitat Participatif Centre et les liens privilégiés tissés au niveau national (Accompagnateurs Associés, RAHP, réseau des SCIC de l'habitat participatif en cours de constitution) depuis 3 ans, constituent une reconnaissance importante qui démarque nettement l'offre de la Bande à Bâtir.

Le BTP classique propose des produits concurrents (construction de maison individuelle, dont le prix n'est pas forcément plus cher, mais plus facile d'accès (moins de complexité, plus d'antériorité), et sur des délais plus courts (24 mois au lieu de 48). Toutefois, les performances énergétiques, écologiques et sociales ne sont pas personnalisées et sont souvent moindres pour des prix parfois équivalents.

### Quelle est votre valeur ajoutée par rapport à vos concurrents ?

La valeur ajoutée de la Bande à Bâtir est dans le domaine de l'habitat participatif, la méthodologie rodée à l'échelle nationale et le soutien technique permanent au sein des réseaux.

Vis-à-vis de promoteurs plus conventionnels qui s'intéresseraient à l'habitat participatif, le capital confiance des réseaux historiques (habitants, professionnels indépendants, coopératives d'habitants) comptent dans un processus qui met la coopération au coeur de son mode de fonctionnement.

D'autre part l'alliance entre l'habitat participatif et l'éco-construction est inédit en région Centre Val de Loire.

### Quels sont vos partenaires externes les plus significatifs ?

- Le Conseil Régional, par la reconnaissance donnée au projet et par son financement du projet (dossier d'appel à projet en cours d'instruction).
- Les collectivités (d'abord clientes, puis partenaires des projets) qui souhaitent contribuer à la cohésion sociale de leur population en développant l'habitat participatif sur leur territoire.
- Les SCIC de l'habitat participatif sur le territoire national pour les échanges de savoirs et de pratiques sur un métier et une méthodologie de production immobilière qui demeure innovante.

## ***Votre offre***

### Résumez votre offre :

L'offre de la Bande à Bâtir s'articule autour de l'élaboration de projets résidentiels écologiques, ancrés dans leur territoire, à l'initiative des collectivités et façonnés par leurs futurs habitants, au contact et en coopération avec l'environnement et les partenaires locaux.

A l'adresse des communes et communautés, une prestation d'émergence de groupe, reposant sur une expertise des caractéristiques de projets compatibles avec les principes de l'habitat participatif : facilitation du partenariat, terrains bien localisés, densité cohérente avec l'environnement urbain et naturel, communication adaptée.

A l'adresse des partenariats ainsi intégrés (collectivité + association d'habitants + le cas échéant bailleur social), des prestations d'études pré-opérationnelles (faisabilité participative et coopérative) et opérationnelles (conception et réalisation participative et coopérative). L'accompagnement se traduit en premier lieu par la facilitation de la délibération collective (aide à la décision à l'unanimité, qui constitue une façon de faire ensemble, sans perdre en chemin la minorité) et en second lieu par la médiation immobilière, aider les novices (la plupart des habitants) des sujets techniques à discuter,

échanger et enfin décider avec les élus et les techniciens (des collectivités, de l'équipe de maîtrise d'oeuvre et les autres prestataires du projet de construction).

A l'adresse des équipes de conception de projets écologiques (maîtrise d'ouvrage et maîtrise d'oeuvre), une revue de projet permettant de profiter de l'expertise de professionnels aguerris externes au projet.

Par ailleurs, en interne à la Bande à Bâtir, la mise en réseau, l'échange de savoirs et l'analyse de pratiques doit permettre d'apporter des affaires les uns aux autres.

### *Décrivez ce que vos produits/services vont apporter au marché ?*

L'habitat participatif est en plein développement, mais les personnes qui souhaiteraient en profiter manquent cruellement d'outils et d'accompagnement technique. C'est ce que la Bande à Bâtir leur propose, avec en plus un outil de préfinancement qui réduit considérablement les risques pour les futurs habitants.

### *Présentez les forces de votre entreprise (minimum 3 forces) :*

**La Bande à Bâtir se distingue sur le marché par une offre innovante à plusieurs niveaux :**

- **Proposer une offre complète** de la constitution du groupe d'habitants jusqu'à la réalisation du projet (chantier de construction)
- **Réduire le risque pour les parties prenantes** en assurant une étude de faisabilité multidimensionnelle complète par une méthodologie permettant d'orienter le projet dans ses dimensions organisationnelle (gouvernance et prise de décision), sociale (le futur voisinage, son fonctionnement général et son impact sur le quartier), architecturale (le pré-programme), juridique (forme de propriété et de statuts d'occupation), financier (plan de financement du projet et bilan financier à moyen et long termes) et opérationnelle (montage et exécution de l'opération immobilière).
- **Offrir les moyens techniques de concevoir et réaliser** leur projet résidentiel écologique, **adapté à leurs attentes et à leurs besoins**, en les plaçant au coeur des décisions concernant leur projet.
- **Assurer l'amorçage et le préfinancement des projets**
- **Instaurer les conditions idéales de l'innovation**, en rassemblant dans une logique d'équivalence toutes les parties prenantes de l'acte de construire.

### *Présentez les faiblesses de votre entreprise (minimum 3 faiblesses) :*

- **L'intégration de toutes les parties prenantes** génère un creuset très propice, voire nécessaire à l'innovation, mais dans le même temps requiert la gestion d'une certaine complexité (approche itérative, décision au consentement, c'est-à-dire à l'unanimité,...).
- Pour atteindre notre objectif d'intégration de tous les parties prenantes de l'acte de construire, nous allons devoir surmonter **une double contrainte réglementaire de la maîtrise d'ouvrage publique**. Le code de la construction et de l'habitation impose la séparation entre maîtrise d'ouvrage et maîtrise d'oeuvre. Et le code des marchés publics empêche a priori d'anticiper des relations entre maîtres d'ouvrage, maître d'oeuvre et entreprises de travaux en amont des appels d'offres de travaux. Dans un premier temps, nous agissons selon les principes de l'assistance à maîtrise d'ouvrage. Les collectivités souhaitant faire à appel à La Bande à Bâtir ne pourront pas devenir sociétaire, tant que leurs projets bénéficieront encore de nos services. De même, jusqu'à ce que nous ayons trouvé une solution juridique fiable, les maîtres d'oeuvre et les entreprises de travaux des projets agiront sous la responsabilité de leur propre entité juridique (distincte de la Bande à Bâtir). Ils pourront participer aux rencontres, à la formation et aux échanges de pratiques proposés par la Bande à Bâtir en tant qu'adhérents.

- Une **dépendance initiale partielle aux subventions et à la commande publique** dans une période de réduction drastique des budgets publics.

**Présentez les opportunités de votre marché (minimum 3 opportunités) :**

- La Bande à Bâtir est un pôle territorial de coopération économique, au sens de la loi relative à l'économie sociale et solidaire et en tant que tel elle réunit de nombreux facteurs favorables à l'innovation. Ainsi, ce projet est aussi un véritable moteur de création d'activité et donc d'emplois liés à la construction écologique.
- La réduction des budgets publics peut se révéler une chance si nous faisons la démonstration de l'économie de fonds publics que notre méthodologie de production de logements permet à moyen et à long termes : libérer l'investissement privé des familles trop modestes aujourd'hui pour accéder à la propriété, élaborer des bâtiments pérennes, performants, générants moins de désordres techniques, voire de problèmes sociaux liés à l'insalubrité et l'endettement que les produits logements à bas coûts.
- Si les conditions favorables se confirment, notre modèle est susceptible de se développer au delà de notre volonté. Nous pourrions alors nous orienter vers des structures en réseaux, fonctionnant chacune sur des périmètres géographiques réduits (au département par exemple).

**Présentez les menaces de votre marché (minimum 3 menaces) :**

- La sortie tardive des décrets d'application de la loi ALUR et de ses innovations financière en matière d'habitat participatif
- Le manque de compréhension et d'intérêt des équipes politiques en place pour l'économie sociale et solidaire
- Le manque d'ambition à l'innovation (notamment sociale) des politiques de l'habitat en région Centre

***Commercialisation/ Distribution / marketing***

**Votre Nom/marque / produit est-il protégé ? Envisagez-vous de le faire ?**

Nous pensons protéger notre méthodologie par l'utilisation des licences ouvertes. D'autre part, nous souhaitons obtenir la labellisation PTCE (Pôle Territorial de Coopération économique) qui est un nom déposé à l'INPI.

**Par quel(s) canal(aux) de distribution allez-vous vendre vos produits/services ?  
Stratégie commerciale, mode de distribution et de diffusion envisagé pour votre produit / service.**

Les collectivités sont démarchées par Habitat Participatif Centre depuis déjà 2 ans et plus récemment en collaboration avec l'association intergroupe Eco-habitat-groupé Touraine, qui unit bénévolement les habitants des différents groupes d'habitants existants en Touraine. Un partenariat a été mis en place pour proposer des ateliers d'initiation à l'habitat participatif dans les communes qui le souhaitent pour un tarif d'autant plus intéressant que la Région Centre Val de Loire prendra en charge 45% de la dépense (sous réserve de la confirmation de l'acceptation de notre dossier dans le cadre de l'appel à projet innovation sociale).

Les collectivités intéressées lancent le projet en nous missionnant sur l'émergence du groupe, puis le projet se poursuit ensuite sur 4 ans ; les partenaires du projet ont besoin de notre accompagnement, pendant au moins les 3 premières années.

3 projets accompagnés permettent de faire vivre un entrepreneur-salarié à temps plein (chiffre d'affaire de 60K€, soit un salaire net d'environ 2500€).

*Quelles actions de communication et de marketing allez-vous mettre en place pour promouvoir votre offre ? Quel est votre politique de communication (médias, fréquence...)?*

Chaque mission d'émergence de groupe donne lieu à un plan de communication complet : conférence de presse, réalisation et distribution d'une plaquette commerciale sous format papier et numérique dans les lieux publics locaux et dans les réseaux d'agglomération liés à l'habitat (à même de toucher un public en projet résidentiel actif), à l'environnement et l'économie solidaire.

## 3-Moyens

### *Moyens humains*

	Situation des effectifs au démarrage	Recrutements supplémentaires prévus en année <b>1</b>	Recrutements supplémentaires prévus en année <b>2</b>	Recrutements supplémentaires prévus en année <b>3</b>
PRODUCTIF	1/4	1/2	1/2	3/4
COMMERCIAL	1/4		1/4	
ADMINISTRATIF	0		1/2	
R&D	0			
Autre	0	0	0	0
TOTAL DES RECRUTEMENTS SUPPLEMENTAIRES PREVUS CHAQUE ANNEE		1	1,25	0,75
TOTAL DES EFFECTIFS DE L'ENTREPRISE EN FIN D'ANNEE		1 salariés - 1 ETP	3 salariés -2,25 ETP	3 salariés- 3 ETP

*Quel est votre stratégie de recrutement ?*

Une des particularités de notre coopérative au statut de SCIC (Société Coopérative d'Intérêt Collectif) est sa possibilité de recourir à des bénévoles ainsi qu'à la participation volontaire des effectifs des membres associés, en plus de l'équipe salariée de coordination.

Cette particularité nous fait envisager un modèle à croissance lente de l'effectif de l'équipe interne, pour privilégier la pérennité financière via une stabilité des charges de fonctionnement de la

coopérative, mais nous amène à prévoir un accroissement des effectifs chez les partenaires associés, du fait du surcroît d'activité engendrée par la coopérative.

## **Moyens matériels**

Assurerez-vous vous-même la production de votre offre ou la confierez-vous à un partenaire ou sous-traitant ?

L'accompagnement de l'habitat participatif et la facilitation de coopération entre les membres seront assurés en interne, tandis que la production du bâti (conception et réalisation) sera sous-traitée aux membres de la coopérative.

***Si vous prévoyez de sous-traiter, envisagez-vous de reprendre la production en interne à moyen terme ?***

Oui, comme précisé ci-dessus, nous prévoyons de sous-traiter la conception et la réalisation des projets bâtis auprès des partenaires de la coopérative.

La reprise en interne de la conception et de la réalisation est envisageable si la contrainte juridique de distinction maîtrise d'ouvrage / maîtrise d'oeuvre peut être levée.

Quelles seront vos sources d'approvisionnement ? Seront-elles garanties et durables ? Justifiez  
Votre projet nécessitera-t-il des moyens matériels spécifiques ?

La production de services en interne est de type production intellectuelle, ne nécessitant pas de moyens matériels spécifiques, mais des compétences à maîtriser.

## **Moyens financiers**

Quels sont les apports personnels, les financements bancaires, les aides...

Indiquer les ressources financières actuelles et prévisionnelles.

Les futurs coopérateurs (sociétaires salariés et non salariés) constitueront le capital initial de la société à hauteur d'au moins 5 000€.

Le projet est candidat à l'appel à projet innovation sociale de la région 2014. Nous avons demandé à la Région le financement de 45% des missions d'émergence et de faisabilité sur 4 projets. A leur livraison, le montant de la subvention initiale de la Région sera régénéré par la facturation du service, permettant ainsi d'amorcer de nouveaux projets.

Nous allons également de candidater à l'appel à projet national des Pôles Territoriaux de Coopération Économique 2015.

# Partie 3 : Business model & financement

## Votre modèle économique

### Comment gagnez-vous ou allez-vous gagner de l'argent avec votre offre ? Décrivez votre modèle économique

Le modèle économique de La Bande à Bâtir est un modèle à 2 niveaux : l'offre "extérieure" est de type éco-construction participative, c'est-à-dire une production immobilière qui correspond au secteur du BTP. Cette activité est cependant portée par les partenaires coporteurs du pôle. La valeur ajoutée du pôle "La Bande à Bâtir" repose sur le modèle économique classique de mise en relation entre des "clients" (futur bénéficiaire du bâti) et des "prestataires" (filière de l'éco-construction et de professionnels l'habitat participatif), rendue ici complexe par le nombre d'acteurs impliqués et la volonté de coopération à tout les niveaux de l'activité.

Ce modèle central de mise en relation fonctionne grâce à une rétribution du pôle lors de la phase de construction, sous la forme d'un pourcentage fixe de l'activité sous-traitée. L'avantage du pôle pour ses membres réside dans la création et l'apport d'affaires, grâce aux outils d'accompagnement et financiers mis en place pour favoriser l'émergence des projets participatifs.

### Indiquez de manière aussi détaillée que possible comment vous construisez votre chiffre d'affaires prévisionnel HT pour les trois premières années et sa répartition (par produit/service, par marché...)

Chacun des différentes étapes d'un projet participatif donne lieu à une mission d'accompagnement assurée et facturée par La Bande à Bâtir :

**Mission d'émergence (8 mois) :** 15K€TTC, prise en charge de 45% par la Région, solde facturée à la collectivité locale

**Etude de faisabilité (10 mois) :** 35K€TTC, prise en charge de 45% par la Région, financement résiduel assuré par les partenaires : habitants (au moins 1/3), collectivité locale (1/3), bailleur social (1/3). Les cas échéant une subvention peut être demandée à une fondation s'intéressant à la mixité sociale et à la cohésion sociale.

**Accompagnement de la conception (12 mois) :** 40K€TTC, assuré au moins aux 3/4 par les futurs habitants, co-financement possible avec le bailleur social au titre des futurs locataires et subvention fondation encore possible.

**Accompagnement de la réalisation (12 mois) :** 40K€TTC, assuré à 100% par les acquéreurs.

### Modèle de revenu : Comment allez-vous construire votre bénéfice (marge commerciale sur produit vendu, marge sur prestation de service, revenus publicitaires web, licences, ...)

Le prix de vente des missions sont calculés pour assurer une marge bénéficiaire moyenne de 20%. Ce bénéfice permet financer le temps passé en cohésion, formation, recherche et développement.

### Positionnement tarifaire (notamment par rapport aux prix pratiqués par la concurrence)

Les missions proposées : émergence de groupe, étude de faisabilité, accompagnement de la conception et de la réalisation reposent sur le principe de rémunération d'un forfait journalier de 600€HT, en intervention et en étude. Les prix de journée moyens des consultants dans ce domaine d'activité sont assez difficiles à comparer dans la mesure où ils n'incluent pas tous les mêmes prestations (durée et coût des déplacements, préparation, rédaction des compte-rendu). Les modèles économiques sont aussi difficiles à comparer dans la mesure où certains intervenants exercent en format associatif, fortement subventionnées par les collectivités (régions et agglomérations

notamment). Les prix constatés dans le Réseaux des Acteurs professionnels de l'Habitat Participatif (RAHP) vont de 500€ à 700€HT.

Précisez les montants et sources de financement que vous avez sollicités ou que vous prévoyez de solliciter pour votre projet :

<b>BESOINS au 1<sup>er</sup> jour d'activité</b>	
<b>Immobilisations incorporelles :</b>	
Frais d'établissement – Frais de constitution <i>(dépenses engagées avant l'immatriculation de la société : greffe, annonce légale, étude de marché, formations, fournitures...)</i>	1 500
Création d'un site Internet et achats de logiciels	1 000
Brevets et licences	/
Dépôt et cautions	/
Autres immobilisations incorporelles	/
<b>Immobilisations corporelles :</b>	
Terrains et constructions	/
Agencement et aménagements <i>(travaux destinés à l'utilisation des terrains et bâtiments)</i>	/
Installations techniques, matériels et outillages	/
Mobilier de bureau et matériel informatique	1000
Matériel de transport – Véhicules	/
Autres immobilisations corporelles	/
<b>Total des besoins</b>	<b>3500</b>

<b>RESSOURCES au 1<sup>er</sup> jour d'activité</b>	
Apports personnels en capital <i>(ensemble des apports des associés)</i>	6 000
Apports d'investisseurs <i>(apports de business angels, ...)</i>	/
Emprunts bancaires	/
Subventions d'investissements <i>(reçues au démarrage de l'activité)</i>	50 000
Autres apports financiers	/
<b>Total des ressources</b>	<b>56 000</b>

Compte de résultat sur les 12 premiers mois d'activité :

<b>PRODUITS sur mes 12 premiers mois d'activité</b>	
Chiffre d'affaires total	32 100 €
AUTRES PRODUITS (subvention et cotisation)	86 300 €
<b>Total Produits</b>	<b>118 400 €</b>
<b>CHARGES sur les 12 premiers mois d'activité</b>	
<b>Charges d'exploitation :</b>	
Achats de marchandises et de matières premières (Achats de prestation études )	48 400 €
Frais de fonctionnement ( <i>loyers, charges, héb Internet, fournitures, assurances...</i> )	2 000 €
Frais de communication et de publicité	1 000 €
Honoraires ( <i>expert-comptable, conseiller...</i> )	4 000 €
Impôts et taxes	
Charges de personnel ( <i>salaires et charges sociales</i> )	39 000 €
Dotations aux amortissements et aux provisions*	24 000 €
Autres charges d'exploitation	
<b>Charges financières :</b>	
Intérêts d'emprunts et agios bancaires	/
<b>Total Charges</b>	<b>118 400</b>

\*Les phases des projets de construction débordent d'une année sur l'autre : nous provisionnons les charges nécessaires à l'aboutissement des phases entamées pendant leur année de démarrage.

Compte de Résultat Prévisionnel Synthétique sur les 3 années à venir.

		Exercice 1 (12 mois)*	Exercice 2 (12 mois)*	Exercice 3 (12 mois)*
<b>C.A. (H.T.)</b>	k€	32	496	1 297
<b>Subventions</b>	k€	80	105	105
<b>Cotisations</b>	k€	6	6	6
<b>Achats</b>	k€	48	348	1 327
	% du CA	/	/	/
<b>Charges externes</b>	k€	7	3	1
	% du CA			
<b>Charges de personnel</b>	k€	39	105	139
	% du CA			
	Effectif	1	2,25	3
<b>Impôts et taxes</b>	k€	0	0	0
	% du CA	/	/	/
	k€	24	151	-60

<b>Dotations aux amortissements et provisions sur charges</b>	% du CA			
<b>Charges financières</b>	K€	/	/	/
	% du CA	/	/	/
<b>Impôt sur les sociétés</b>		/	/	/
<b>Résultat Net</b>	K€	0	0	0
	% du CA	/	/	/

*\*REMARQUE : Nous avons fait le choix de vous présenter une année entière d'exercice ce qui ne correspond pas à l'année civile. Il est prévu que l'activité débute en septembre 2015. De plus, le résultat de la 3ème année est négatif car il intègre des dépenses, dont les recettes sont intervenues dans les 2 premières années.*

## Partie 4 : Synthèse (Accroche)

### Votre projet en quelques lignes pour le Jury

Résumez votre projet en quelques 6 lignes en répondant aux questions suivantes :

Présentation de votre activité et équipe

A quel(s) besoin(s) répond votre offre / produit / service ?

En quoi est-elle différenciante ?

Comment allez-vous faire connaître et vendre vos produits / services ?

La Bande à Bâtir rassemble 23 partenaires dans son conseil d'administration et sera constituée d'ici 36 mois de 3 salariés. Cette équipe propose en région Centre une offre complète permettant de produire des habitats participatifs qui intègrent le voisinage dès la programmation, dans un processus de conception laissant une large place aux futurs habitants, à leurs besoins et leurs attentes sociales. En associant toutes les parties prenantes de l'acte de construire dès la genèse du projet, la Bande à Bâtir crée un processus d'innovation sécurisé pour faire naître un habitat sain, accessible à tous et adapté à chacun.

Enfin, l'offre de la Bande à Bâtir prévoit l'amorçage des projets, par leur préfinancement et une méthodologie à même de faire émerger un groupe sur un terrain mis à disposition (sous forme onéreuse) par une collectivité.

Quels sont finalement les trois mots qui caractérisent le mieux votre projet ?

- habitat
- coopération
- écologie et société

Quels sont pour vous les principaux avantages à vous installer sur l'agglomération de Tour(s)plus ?

- L'agglomération est le lieu de vie des principaux membres de l'équipe entrepreneuriale et d'une part importante des partenaires déjà identifiés.
- Tours est une des 2 plus grandes agglomérations de la région, et donc un des principaux bassins de vie où peuvent potentiellement se développer le plus grand nombre de projets d'habitat participatif.

Quels pourraient être les effets / retombées de votre innovation sur le territoire de l'agglomération de Tour(s)plus ?

- La construction d'habitats participatifs nourrit la cohésion sociale bien au delà des murs édifiés : une fois leur projet résidentiel abouti, les compétences sociales acquises pendant le projet et en particulier la capacité de délibérer et de prendre des décisions à l'unanimité dans le respect des limites de chacun sont généralement réinvesties dans d'autres projets collectifs : associations, écoles, centres sociaux...
- La construction écologique est en plein essor et la région Centre offre un important potentiel de production de matériaux biosourcés. La création d'un outil à même de produire des innovations techniques et de les mettre en oeuvre de manière sécurisée peut contribuer à sortir cette filière de la construction de la confidentialité dans laquelle elle est encore aujourd'hui confinée. C'est donc aussi un potentiel de création d'emplois locaux, non délocalisables, donc de développement local.

Pièces jointes :

- o CV du porteur de projet.
- o Prévisionnel sur 3 ans
- o plan de financement sur 3 ans
- o plan de trésorerie sur 1 an
- o Présent dossier
- o Fiches méthodologiques de déroulement de projet