Recherches ultimes Recherches sublimes

2022

Table des matières

Le modèle économique 5
Business model canva : un gros mot mais un outil pratique ! 5
Hybridation des ressources 6
Petit zoom sur les fonds publics 7
CC-BY 2024 9

Le modèle économique

Le modèle économique est réfléchi pour nous-même, pour concrétiser économiquement la viabilité du projet mais c'est aussi une exigence que les partenaires, interlocuteur.rice.s divers et variés vont rapidement nous/vous renvoyer!

Business model canva : un gros mot mais un outil pratique !

Nous avons utilisé au démarrage un outil type “business model canva” qui permet de présenter globalement notre “proposition”, notre “offre” et donc de la clarifier auprès de futurs partenaires. Il se présente sous forme de tableau qui reprend :

- **Notre proposition pour le territoire**: un pitch de notre projet en 1 phrase “Créer un tiers-lieu inclusif ET apprenant en centre ville à Quimper. Collectivement, recenser, créer, documenter, partager des connaissances, du commun”
- **Nos publics cibles**: présentation de nos client.e.s, usager.e.s, contributeur.rice.s. Tous les publics du territoire, les voisin·e·s, avec une attention pour les femmes & minorités de genre, les personnes en situation de handicap, en reconversion pro/ insertion, les jeunes, tout groupe minorisé.
- **Les canaux de communication**: les canaux mobilisés pour toucher notre public cible : le bouche à oreille, les réseaux, la vitrine du kafe, les médias locaux, une newsletter mensuelle, un site/Blog.
- **Les outils de relation**: quel type de liens à créer avec nos “client.e.s”: Confiance + Autonomie + Convivialité + Faire + Apprendre + Essayer
- **Les activités clés**: les grands domaines d'activités portés par la structure / Accueil et accompagnement des gens + Projets collectifs + Café associatif + événements culturels et militants + Coworking + Location d’espaces + mutualisation
- **Les ressources clés**: “humaines” = les gens qui vont mettre en œuvre ce grand bazar et “matérielles” = les outils nécessaires / Des adhérents et bénévoles, des commissions, une co-direction associative, une salariée coordinatrice, un.e salarié.e pour l'accueil et l'animation, un.e volontaire européen ou service civique, des stagiaires + des machines au café et à l'atelier… et à la cuisine, du mobilier adapté, des ordinateurs …
- **Les partenaires clés**: les assos partenaires (Les Portes Logiques, Gwennili, CTEFS, Massé Trévidy, Championnet, Approche eco-habitat, AFPA, IF, le Trois, la Mission Locale…), les réseaux (Bretagne tiers-lieux, comités locaux à l'égalité/au numérique/au handicap), les partenaires financiers (Région Bretagne, Fondation de France, AFNIC, Services de l'Etat, Ville de Quimper), les fournisseurs (producteurs locaux de bières et tisanes, …
- et enfin quand même **les ressources et les coûts** !

Hybridation des ressources

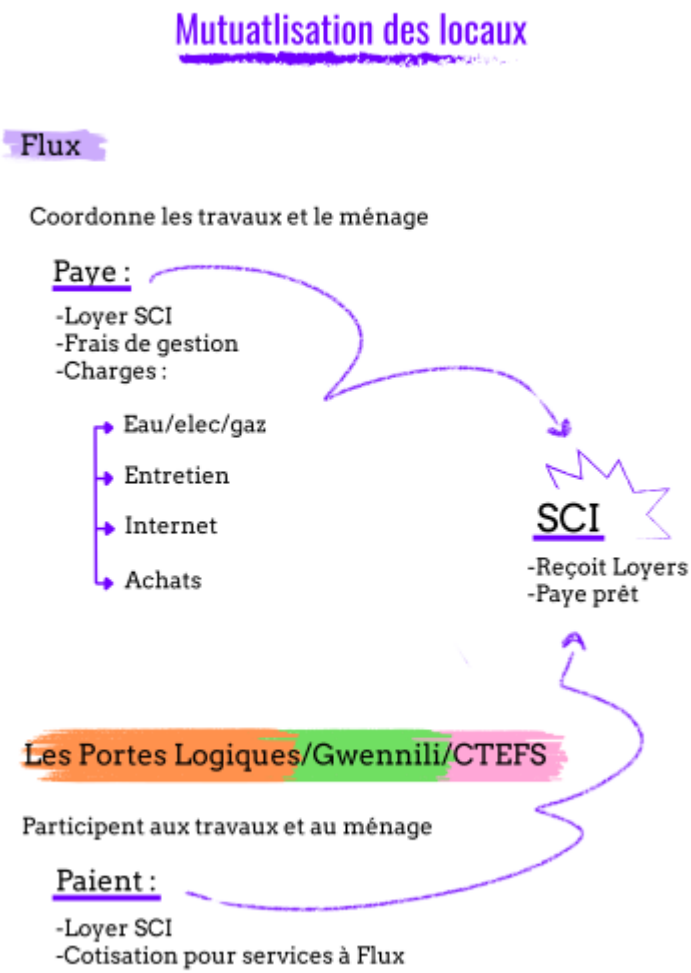
Nous avons choisi d'avoir un modèle économique hybride qui correspondait aussi à nos valeurs/ exigences :

- **d'autonomie**: avec une partie importante d'auto-financement grâce aux ventes au kafe, espaces de coworking, locations de salles, prestations extérieures ;
- **de missions d'intérêt général**: avec des subventions publiques, des subventions privées (fondations), du mécénat, des dons défiscalisables ;
- **de "commun"**: contributions bénévoles valorisées, cotisations des adhérent.e.s encouragées (550 en 2025!), cotisations pour services des associations résidentes (mutualisation de charges), boissons suspendues et prix libres pour que chacun.e contribue selon ses moyens.

Nous avons nous-mêmes établi des budgets prévisionnels à 3 ans (en 2022, pour ouverture en 2023). Ils ont dû être validés par un expert-comptable pour être acceptés par les partenaires…

En 2022, nous avions prévu un budget d'atterrissage 2025 à 128 174€, nous étions au réel (hors fonds reçus d'avance) à 129 915€ ce qui est assez fou! Notons une différence majeure liée à une part des subventions publiques moindre par rapport au prévisionnel et un chiffre d'affaire plus important. Nous avons également délaissé l'idée de mécénat (trop rare et complexe dans le contexte sauf de la part de la famille/ami.e.s) pour se tourner vers des Fondations (AFNIC d'abord, puis Fondation de France et Orange récemment).

ICONO développer la partie circulaire entre les assos + charges



Petit zoom sur les fonds publics

Au démarrage, nous avons bénéficié de soutiens pour l'investissement (voir partie “modèle financier”). Nous avons également eu une aide exceptionnelle de la Région Bretagne et de l'agglo QBO pour l'étude de faisabilité en 2022 (réciproquement 10 et 11 000€).

Pour le fonctionnement, nous avons cherché un soutien de notre agglo et/ou de notre ville (Quimper) mais nous sommes arrivés en période post covid de hausse des coûts d'énergie et autres, de diminution des fonds d'Etat… et de non questionnement global sur les critères d'attribution des subventions locales. Résultat, nous n'avons obtenu aucune aide en 2023 et depuis 2024 nous recevons 2500€ qui servent à financer les artistes invités au kafe, cela correspond à 2% de notre budget, l'effet levier est très léger. Nous allons continuer à discuter avec la collectivité pour revoir ce soutien.

Notre gros levier pour les 3 ans de lancement a été l'appel à projet Deffinov. En 2020, l'Etat a lancé divers appels à manifestation d'intérêt (AMI) ou appels à projets (AAP), en collaboration avec les régions et avec des fonds européens, pour encourager la création et le développement des tiers-lieux. Il y a eu “Fabrique de territoires”, “manufactures de proximité” et “Deffinov/ tiers-lieux apprenants”. En 2021, nous avions essayé d'obtenir Fabrique de territoire mais nous étions encore au début de l'aventure, au début du chantier et malgré une magnifique vidéo nous n'avons pas été retenus… Par contre, la Région a porté localement l'AAP Deffinov en janvier 2023 et là, ayant écrit dans nos statuts “tiers-lieu apprenant” et après 2 ans de chantier école et chantiers bénévoles en lien avec l'AFPA, nous étions sur les bons rails! Il s'agissait d'une enveloppe de 200 000€ sur 3 ans, nous avons fléché 60 000€ sur l'investissement, puis 45 000 par an sur 3 ans dont 30 pour FLUX et 15 reversés à nos partenaires et prestataires.

En 2026, l'Etat vient de décider de supprimer sa ligne dédiée aux tiers-lieux, nous n'avons plus aucune enveloppe dédiée et donc un beau challenge pour rejoindre des “dispositifs de droit commun”, autrement dit pour chercher à rentrer dans les autres cases.

CC-BY 2024