

ATELIER 2 DÉVELOPPER SON PROJET DE TIERS LIEUX SUR LE PAYS LAURAGAIS

15 Novembre 2017 – 13h30 à 17h
Médiathèque– CASTELNAUDARY

De 13h30 à 14h00 : Présentation et introduction

- Introduction à l'atelier (par le Pays Lauragais ?)
- Présentation du programme et des projets de Tiers-lieux à Castelnaudary

De 14h00 à 17h00 : Atelier « Développer son Tiers-lieu en réseau sur le territoire »

- Les grandes étapes de la création d'un Tiers lieu 15'
- Les principaux modèles économiques et les types de gouvernance 15'
- Atelier : Travail en sous-groupes sur chacun des projets (1h30) (15' pause pendant l'atelier)
- Présentation des projets suite à l'atelier (pitch) / Cartographie 30'
- Temps et de réflexion sur une dynamique de Réseau ? 30'

2

DEVELOPPER SON PROJET DE TIERS-LIEU Présentation de l'atelier

- ➔ Permettre un développement équilibré et en réseau des différents projets émergents sur le secteur de Castelnaudary. Assurer un maillage territorial cohérent (localisation, diversité et complémentarité des offres)

La phase 1 de l'étude d'opportunité a permis d'identifier différents projets émergeant sur le secteur de **Castelnaudary**. Afin de permettre un développement équilibré et en réseau de ces projets et d'assurer un maillage territorial cohérent (localisation, diversité et complémentarité des offres), nous avons souhaité vous proposer un atelier commun.

Territoire de Castelnaudary - Projets concernés :

- Tiers Lieu (Ets Ruiz)
- Coworking (B. Perles)
- Projet de Tiers Lieu « culturel »
- Médiathèque Castelnaudary ➔ Tiers Lieu
- Pépinière d'entreprises Créaude ➔ Tiers Lieu
- Tiers Lieu (N. Appert)



Lors de cet atelier, nous vous proposons un accompagnement méthodologique et des outils afin de faciliter la création ou le développement de votre «Tiers-lieu »

1

DEVELOPPER SON PROJET DE TIERS-LIEU

Programme de l'atelier

Présentation succincte des projets concernés :

- Tiers Lieu (Ets Ruiz)
- Coworking (B. Perles)
- Projet de Tiers Lieu « culturel »
- Médiathèque Castelnaudary → Tiers Lieu
- Pépinière d'entreprises Créaude → Tiers Lieu
- Tiers Lieu (N. Appert)



Accompagnement méthodologique & Transfert d'outils

- Appréhender la méthodologie et les étapes clefs de la création d'un tiers-lieu
- Déterminer plus finement la faisabilité de mon projet
- Dessiner les contours en terme d'offre, d'implantation et d'aménagement de mon site
- Connaître les principaux modèles économiques et poser les bases pour chacun des projets

Dynamique de réseau et maillage territorial

- Retour des travaux en sous-groupe et partage sur les différents projets / offres / cartographie
- Temps d'échange et de réflexion sur une dynamique de réseau à l'échelle du territoire

Tiers Lieu : Ets Ruiz

Patricia Ruiz – Responsable au sein des Etablissements RUIZ et CABAILLE

Société de transports et de stockage



- **Historiquement, société de transports : Ets RUIZ basé à Castelnaudary**
 - La société s'est agrandie et a récemment racheté les Ets CABAILLE et a acquis un second site, situé à MAS ST PUELLE.
- **Nouveau site et locaux de MAS ST PUELLE + projet de développement d'offres diversifiées**
 - Bâtiment sur deux niveaux (250 m2 /étage) + un entrepôt et deux grandes zones de parking
Au 1^{er} étage, il y a plusieurs salles de réunion/ formation.
- Les prémisses de l'offre services :
 - Un bureau équipé pour des commerciaux ou des travailleurs nomades du secteur.
 - Deux bureaux disponibles pourraient constituer une « offre de bureaux à louer » et pourquoi pas quelques places de types « coworking » dans une troisième pièce ?
 - Deux autres salles d'assez grandes capacités sont disponibles et permettraient de proposer des prestations de locations de salles à des entreprises locales ou cherchant un site pour accueillir des séminaires (contact avec un traiteur de Castelnaudary pour pouvoir proposer une prestation globale).
 - Au rdc : entrepôt de 2500 M2 loué en zones de stockage à leurs clients
 - Un espace sera bientôt prévu pour des formations CACES (Chariot élévateur) et un aménagement sur le parking sera aussi prévu pour de la formation poids lourds.
 - Un magasin est disponible à la location avec une belle surface vitrée en bordure de la route nationale et pourrait intéresser des producteurs / artisans locaux/ ce local est assez indépendant et dispose d'un parking et accès séparé.
 - Réflexion également autour d'une offre de type « secrétariat partagé – appui démarches administratives et contact les chambres consulaires »



Etablissements
RUIZ et CABAILLE
LE MAS SAINTE
PUELLE



***Futur Pôle de bureaux
à partager ou à louer
pour des petites
structures avec une
offre de services
« administratifs »
disponible ; ainsi que
des salles de réunion***



Tiers Lieu : Coworking B.Perles / Aurélie – Sté ANTOS

- Projet de coworking porté par un acteur privé (SCI, Bruno Perles) sur Castelnaudary. Logique de rentabilité immobilière (location de bureaux sur de nouvelles offres / nouveaux services)
- Coworking voué à accueillir les indépendants et les télétravailleurs du territoire (salariés d'Airbus ou des grandes entreprises du territoire)
- Perspectives d'offres multiples : télétravail à la journée / location à l'année en open space, en bureaux fermés, service domiciliation
- Sites d'implantation du coworking : espaces commerciaux vacants du centre de Castelnaudary (ex. Place de Verdun) ou espaces situés à proximité de la gare de Castelnaudary (possibilités de parking)
- Projet en cours de réflexion : formalisation du projet d'ici fin 2017



Tiers Lieu : Coworking B.Perles / Aurélie – Sté ANTOS

- **Projet de création d'un espace de coworking à Castelnaudary :**
 - Origine de la réflexion : recherche de nouveaux locaux pour une entreprise de 5 personnes (2 dirigeants et 3 salariés) Entreprise ANTOS et décision d'élargir à la création d'un espace de coworking.
 - Le lieu : proche de la gare – achat ? Ou mise à disposition de la collectivité pour la partie coworking
 - Les cibles : indépendants, très petites structures, télétravailleurs
 - Gestion administrative et développement commercial (Aurélie)
- **Offre envisagée :**
 - 20 à 30 places dans un open space
 - 2 salles de réunion (4 à 5 personnes et 30 personnes)
 - 2 à 3 bureaux pouvant accueillir 1 à 2 personnes
 - Animation si mutualisée avec d'autres Tiers-lieux ?
- **Enjeux et attentes de l'étude**
 - Partage sur l'analyse des besoins du territoire (une petite étude marché est en cours)
 - Dimension réseau de tiers-lieux, visibilité, partage sur l'animation
 - Besoin de retours d'expériences et des modèles associés

3

PRESENTATION SUCCINCTE DES PROJETS

Type de lieu, contour de l'offre, situation géographique

Tiers-lieu dédié au secteur culturel et artistique (pouvant accueillir stages, concert – bar)

L'idée pour avoir les grandes lignes est de proposer aux artistes du spectacle vivant amateurs et / ou professionnels du territoire tout comme le public de converger en un seul et même endroit.

D'abord Lieu de travail (espaces de répétition, salles de réunion), cet espace accueillera l'activité de l'asso Rouge Carmen (répétition, création, stage, rdv partenaires) tout en se proposant d'accueillir d'autres asso / troupes amateurs ou pro à partager les espaces de travail équipés soit via des répétitions ou l'organisation d'événements, ou tout simplement via le prêt des salles de réunion.

Ensuite Lieu de diffusion, il pourra mensuellement ou bimensuellement accueillir une présentation du travail en cours (type sortie de résidence ou restitution d'ateliers) , ou une proposition artistique (concert, spectacle) le tout ouvert au public du territoire, autour d'un bar associatif animé par Rouge Carmen ou d'autres asso du territoires.

Egalement Lieu d'expérimentation d'Education Populaire, il s'ouvrira à la question féministe en accueillant des cafémiste à un rythme régulier, mais aussi à l'engagement citoyen quelque soit sa forme, dans le respect de l'égalité et des identités de chacun.e.

Enfin, Lieu de vie, il sera ouvert pour boire un café, s'asseoir à une table, attendre un rendez-vous, prendre de l'info. Juste être là. Selon son implantation (ville, bourg ou village) il pourra constituer un relai pour un dépôt de pain, des paniers AMAP...

Un lieu à soi où intime et universel se rejoignent | temps d'un stage, d'un concert, d'un café...

3

PRESENTATION SUCCINCTE DES PROJETS

Type de lieu, contour de l'offre, situation géographique

Tiers-lieu dédié au secteur culturel et artistique

- **Projet de création de :**
 - Origine de la réflexion :
 - Le lieu : ville, centre bourg
 - Les cibles :
- **Offre envisagée :**
 - espaces de répétition
 - salles de réunion
- **Enjeux et attentes de l'étude**

Tiers Lieu : Médiathèque Castelnaudary

- Perspective d'intégration d'une composante Tiers Lieu dans le fonctionnement global de la médiathèque et dans un espace spécifique : la salle polyvalente Gérard Rouvière.
- Enjeu : formalisation / professionnalisation de pratiques existantes : actions de médiation numérique (dématérialisation des services publics, retraite, caf, sécu, ateliers d'initiation à l'informatique...), espace de coworking informel pour indépendants, salle polyvalente accueillant de multiples activités (ateliers web, associations, formations pole emploi, cours informatiques, évènements, conférences, ...)
- Positionnement potentiel autour de la médiation numérique, Tiers Lieu social (lieu de vie, lieu de rencontre...)
- Des perspectives de développement en lien avec les outils et machines à commande numériques : tablettes, outils de connaissance partagé, nouvelles écritures numériques, imprimantes 3D, etc...



3

PRESENTATION SUCCINCTE DES PROJETS Type de lieu, contour de l'offre, situation géographique

Tiers-lieu : Médiathèque de Castelnaudary



3

PRESENTATION SUCCINCTE DES PROJETS

Type de lieu, contour de l'offre, situation géographique

Tiers-lieu : Pépinière Créaude



- Pépinières d'entreprises Creaude gérée par Interface
- 115 m2 de bureaux et 700 m2 d'ateliers + Espace Accueil 35 m2 et Salles réunion (80 +35 m2)
- Taux d'occupation des pépinières : 100 %
- Sur la pépinière, intégration d'une composante / offre de services Tiers Lieux :
 - création en interne d'un espace dédié au coworking pour les porteurs de projet, indépendants, télétravailleurs du territoire.
 - Introduction en interne d'une offre d'espace de travail plus flexible (forfait à la journée, au mois, ...).
- Hormis l'offre « coworking » complémentaire, la pépinière CréAude n'a pas d'autres perspectives de développement sur le volet Tiers Lieu (prémices de réflexion sur une offre « fab lab artisanal »).



3

PRESENTATION SUCCINCTE DES PROJETS

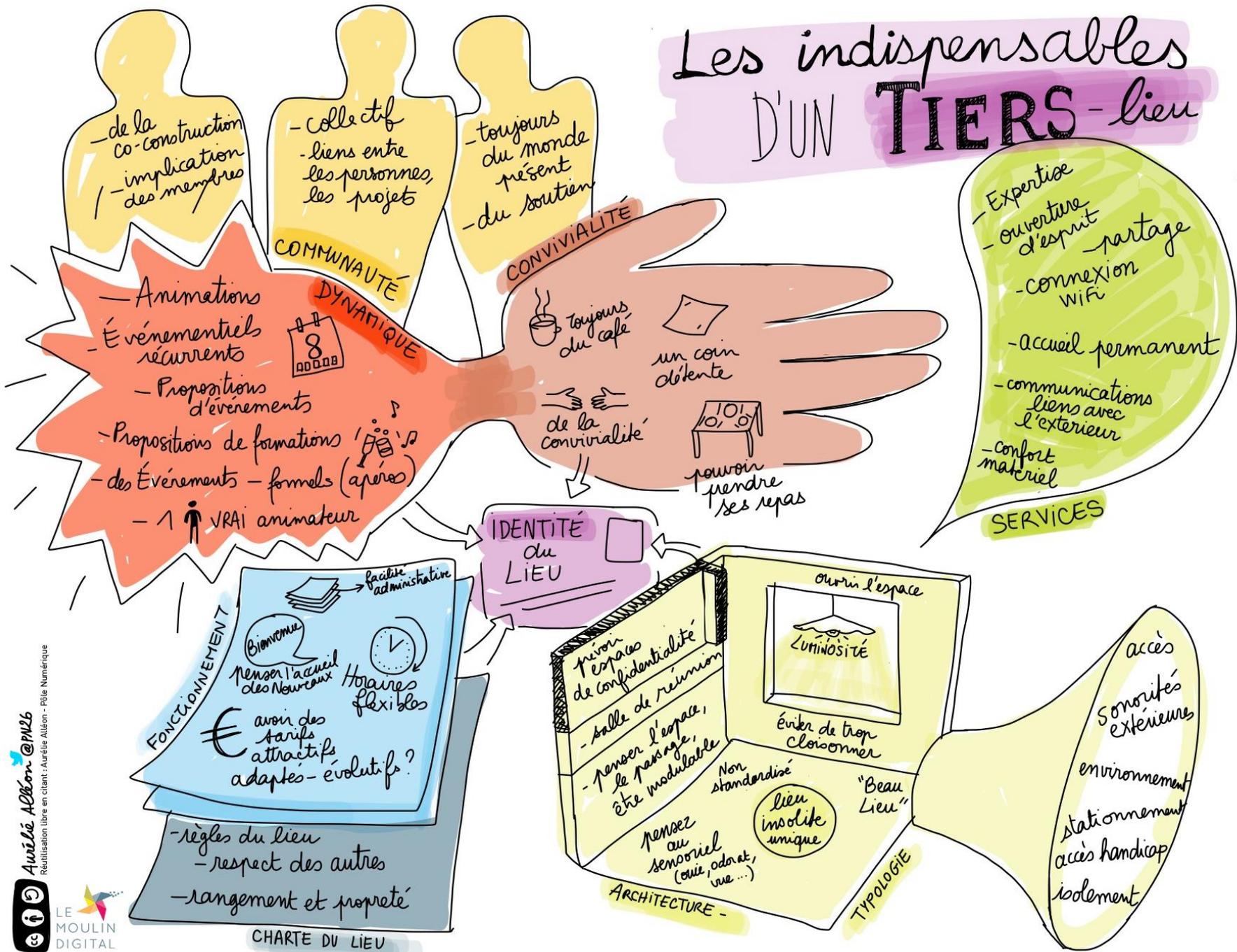
Type de lieu, contour de l'offre, situation géographique

Tiers-lieu : Parc d'activités économiques Nicolas Appert

- Surface totale : 130 hectares
- Surface totale cessible : 100 hectares Surface disponible : 50 ha (30 ha cessible)
- Taille des parcelles :
40 000 à 200 000 m² (logistique),
5 000 à 10 000 m² (agroalimentaire
et mixte), 1 000 à 2 500 m² (services) Vocation : activités
logistiques, services sur zone d'entrée de parc, agroalimentaire et
mixte
- Projet de Tiers Lieu de services à l'entrée du parc d'activités
économiques N.Appert



Les indispensables D'UN TIERS-lieu



Autrice: ADELLE @PML26
Réalisation libre en citant: Aurélie Alléon - Pôle Numérique

4

LES ETAPES CLEFS DE LA CREATION D'UN TIERS-LIEU Appréhender la méthodologie

COMMENT
CRÉER UN

tiers-lieu ?

Ok

Pratiques
fondamentales



Pratiques
limitées



Pratiques
spécifiques



Pratiques
dérivées

Comme il existe autant de façons de faire que d'initiatives, nous avons souhaité présenter un regard sur leurs processus de création. Cette proposition d'itinéraire est issue de retours d'expériences et de savoirs tacites collectés par La Coopérative des Tiers-Lieux auprès d'utilisateurs, de concierges et de gérants d'espaces.

La mise en commun et le croisement de ces données ont permis de découper la vie d'un tiers-lieu en six phases. Ce parcours est conçu pour décliner les alternatives de développement à chaque étape de la conception d'un tiers-lieu, de l'amorçage à l'ancrage local en passant par l'animation de la communauté.

Cette infographie sert de révélateur critique. En effet, les étapes clés sont ponctuées de réflexions illustrant les dérives, les écueils, les pratiques spécifiques et les principes fondamentaux qui gravitent autour de la création collective d'un tiers-lieu. Ceci n'est pas un mode d'emploi mais un panorama des possibles.

Autant de façon de faire que d'initiatives → Processus de création

départ



TIERS-LIEU STRUCTURANT ET DE PROXIMITÉ

Le tiers-lieu rural fait référence à ce petit café de village, fermé l'année passée, qui permettait de faire des rencontres, créait du lien, donnait de l'information, du service... On y retrouve ses habitués et des gens de passage.



Territoire rural

TIERS-LIEU DE PROXIMITÉ

Le tiers-lieu péri-urbain est un espace qui répond directement au besoin de désengorger l'accès aux grands centres, réduire les déplacements pendulaires et éviter l'effet «ville-dortoir».



Territoire péri-urbain

TIERS-LIEU MÉTROPOLITAIN

Les tiers-lieux métropolitains ou urbains peuvent être thématiques par secteur d'activité, ils sont en perpétuel mouvement, de flux, d'allers-venues. Ils représentent une alternative durable, collective et intelligente à la pression foncière.

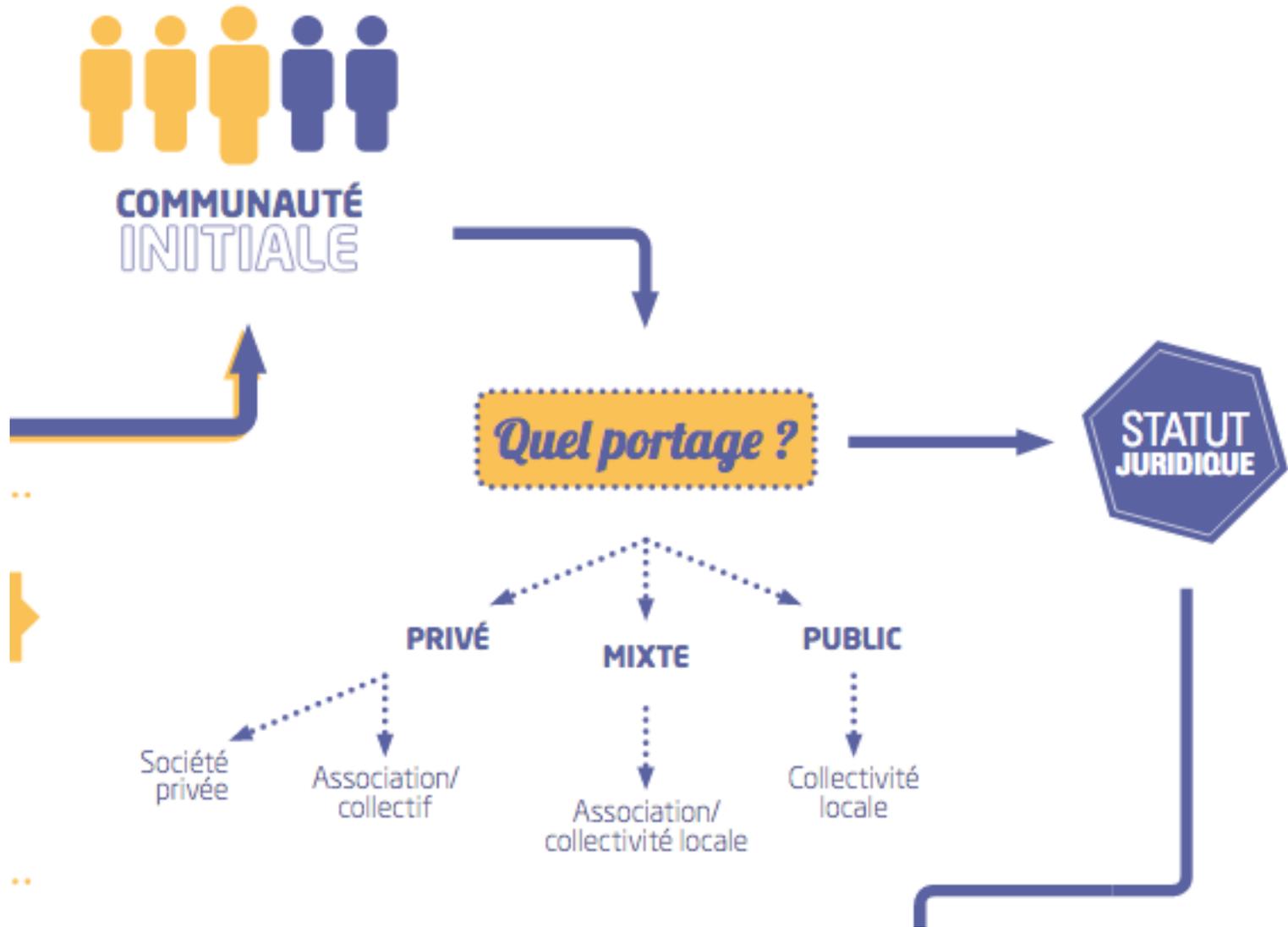


Territoire urbain



4

LES ETAPES CLEFS DE LA CREATION D'UN TIERS-LIEU Appréhender la méthodologie



4

LES ETAPES CLEFS DE LA CREATION D'UN TIERS-LIEU Appréhender la méthodologie

Sources de financement



Économie classique

- > Locations d'espaces (bureaux, salles, habitations...)
- > Cotisations et adhésions
- > Formations, événements, ateliers extérieurs
- > Ventes de produits (bar, restaurant, FabLab...)

Économie contributive

- > Contributions utilisateurs (aménagement, temps...)
- > Crowdfunding



- SARL, SAS
- SCI
- Coopérative (SCOP, SCIC)
- Association
- Collectivité locale
- Pas de statut



**PROCESSUS
EXPERIMENTAL**

4

LES ETAPES CLEFS DE LA CREATION D'UN TIERS-LIEU Appréhender la méthodologie



4

LES ETAPES CLEFS DE LA CREATION D'UN TIERS-LIEU Appréhender la méthodologie



4

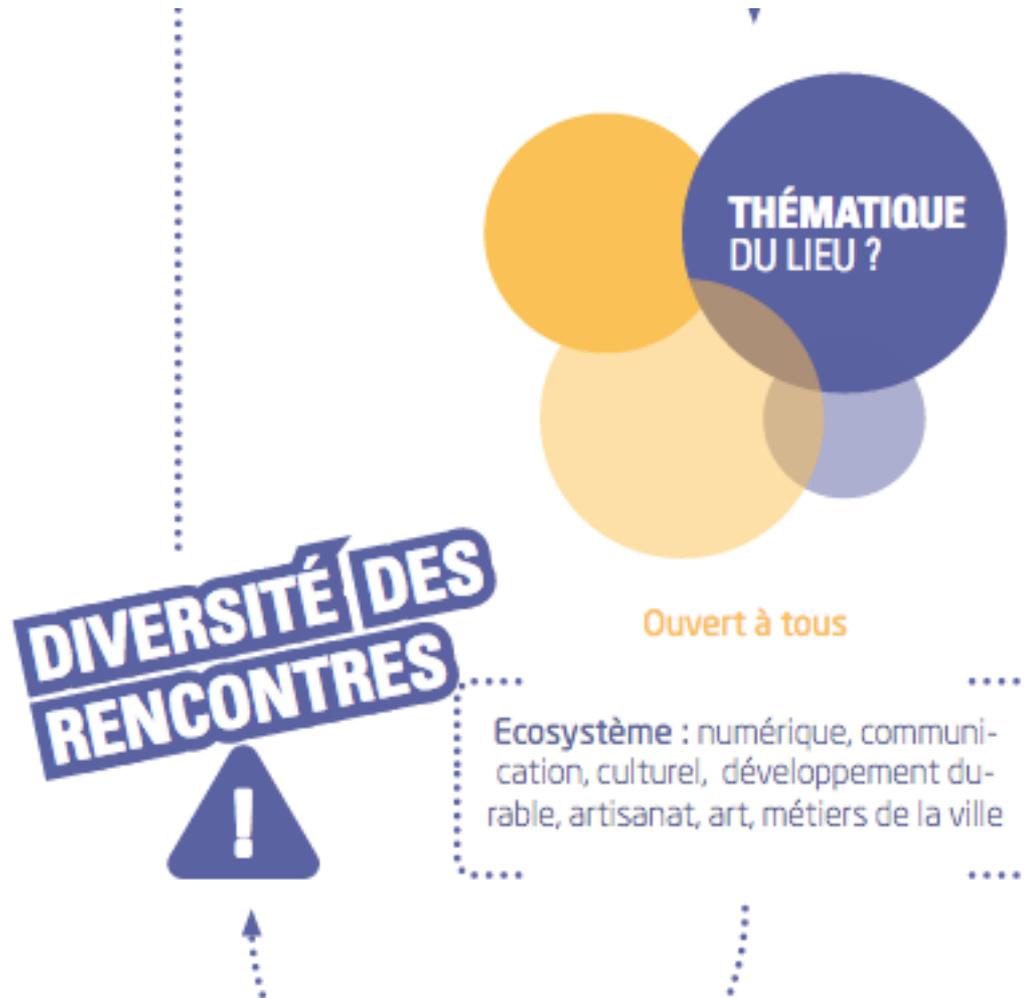
MODÈLES ÉCONOMIQUES DE TIERS-LIEUX Appréhender la méthodologie





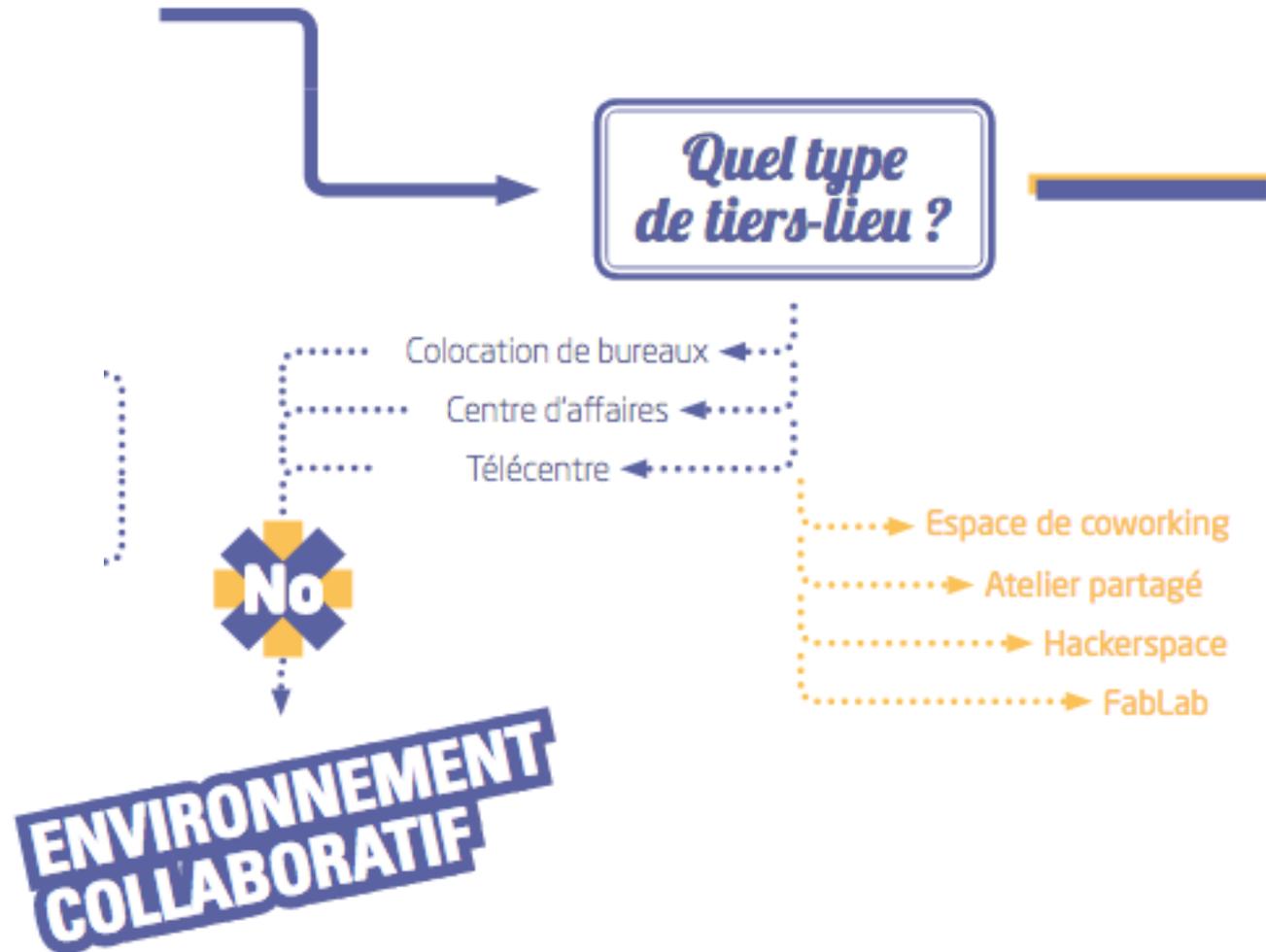
4

MODÈLES ÉCONOMIQUES DE TIERS-LIEUX Appréhender la méthodologie



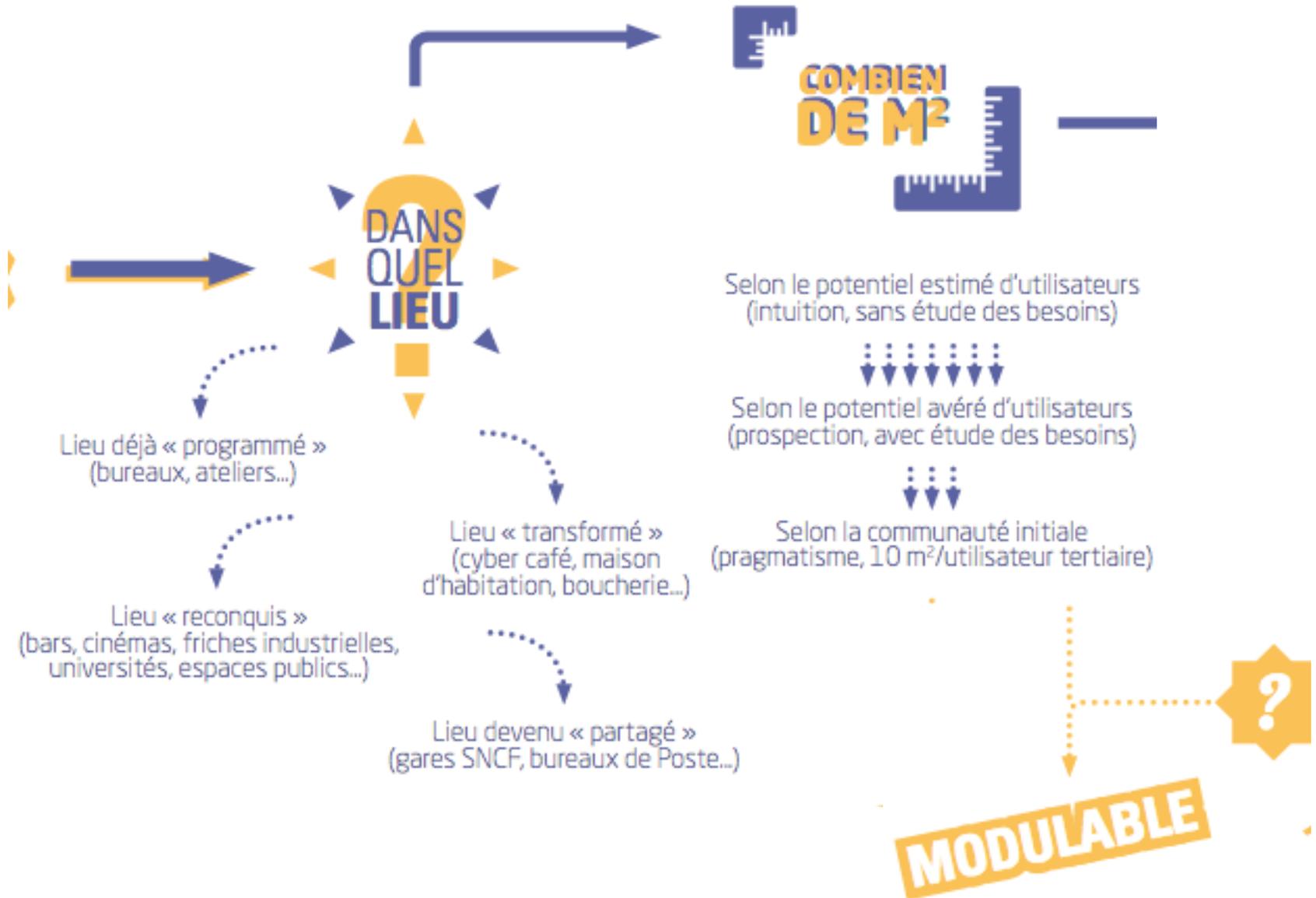
4

MODÈLES ÉCONOMIQUES DE TIERS-LIEUX Appréhender la méthodologie



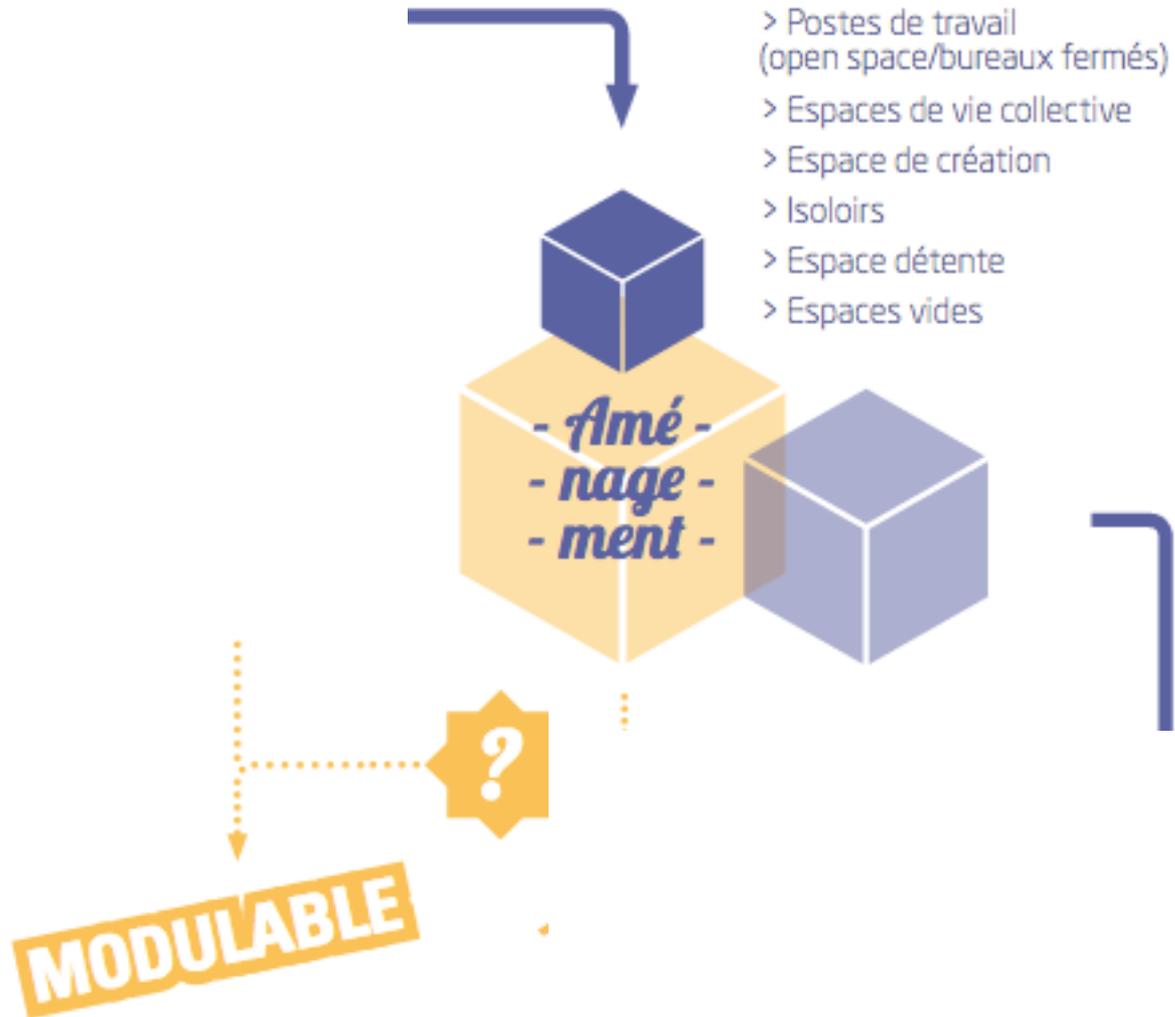
4

MODÈLES ÉCONOMIQUES DE TIERS-LIEUX Appréhender la méthodologie



4

MODÈLES ÉCONOMIQUES DE TIERS-LIEUX Appréhender la méthodologie





4

MODÈLES ÉCONOMIQUES DE TIERS-LIEUX Appréhender la méthodologie



Bars,
restaurants

Marché,
épicerie,
supermarché

La Poste,
tabac,
presse



**LES
SERVICES
À DEUX
PAS**

Crèche,
garderie,
école



4

TYPES DE GOUVERNANCE Appréhender la méthodologie



4

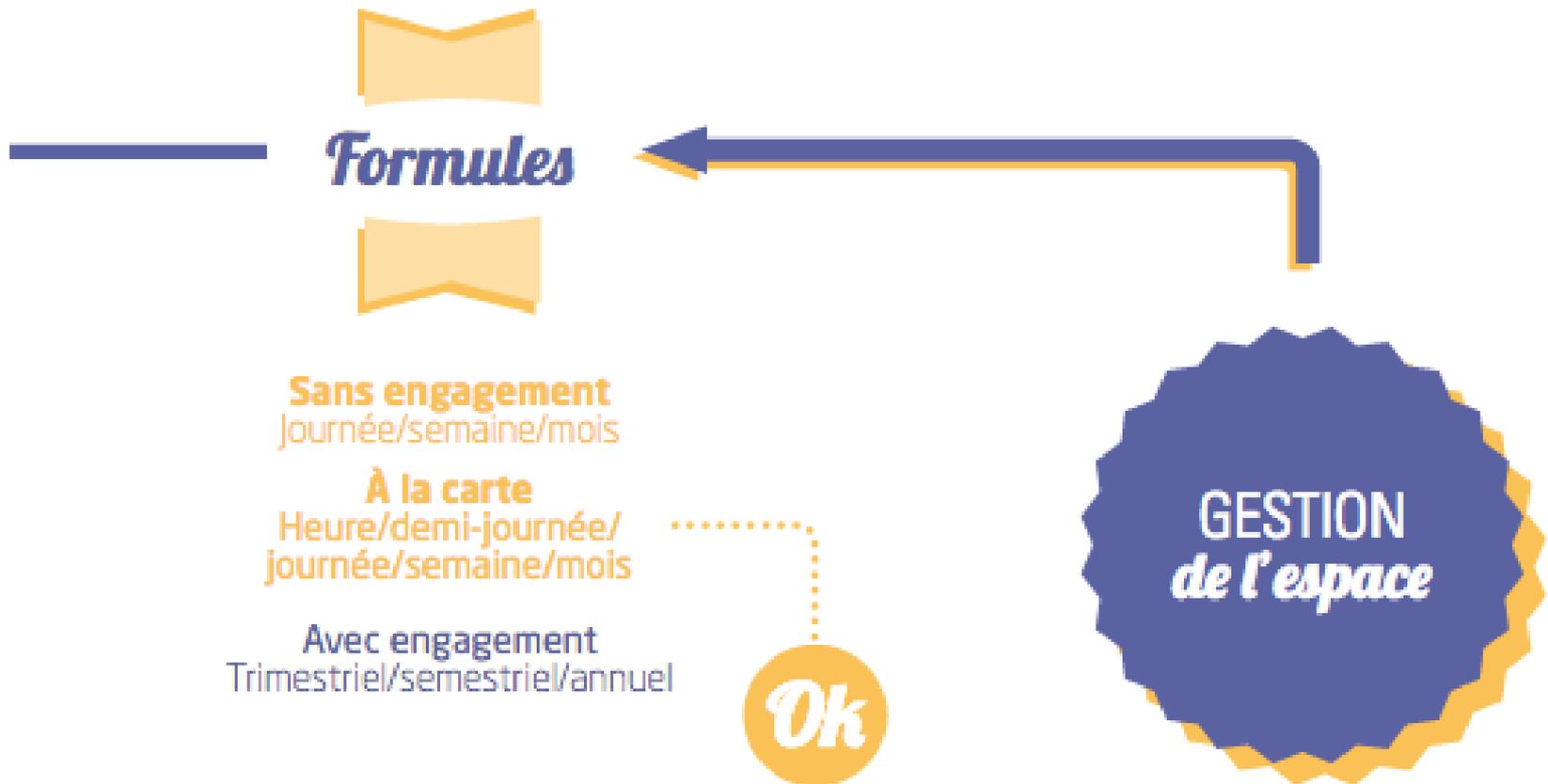
TYPES DE GOUVERNANCE Appréhender la méthodologie



GESTION
de l'espace

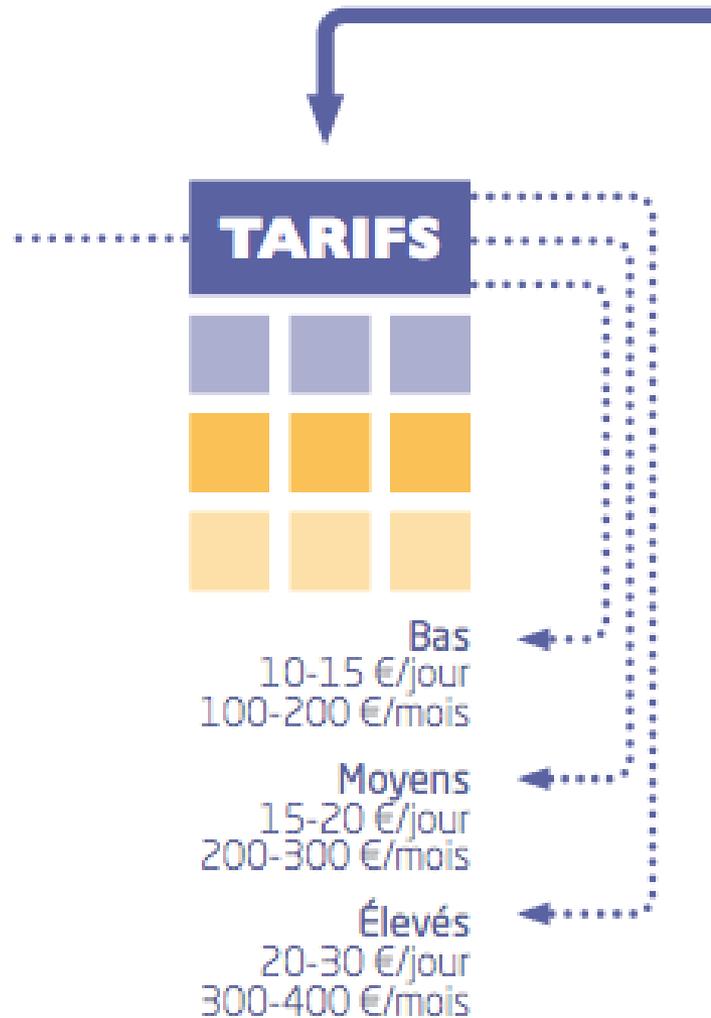
4

TYPES DE GOUVERNANCE Appréhender la méthodologie



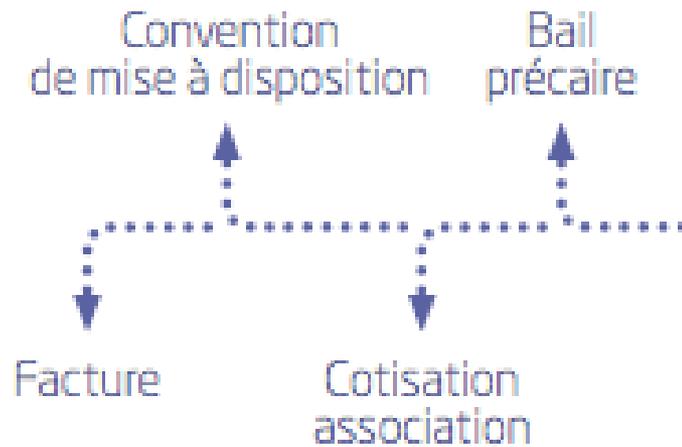
4

TYPES DE GOUVERNANCE Appréhender la méthodologie



4

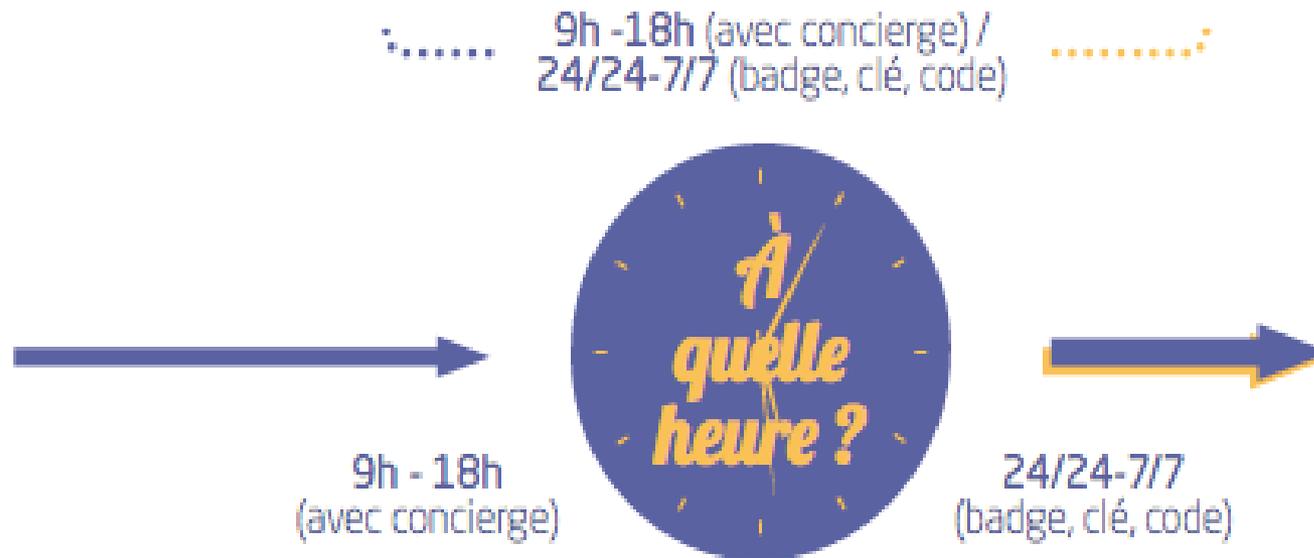
TYPES DE GOUVERNANCE Appréhender la méthodologie



**- CONTRA -
- CTUALI -
- SATION -**

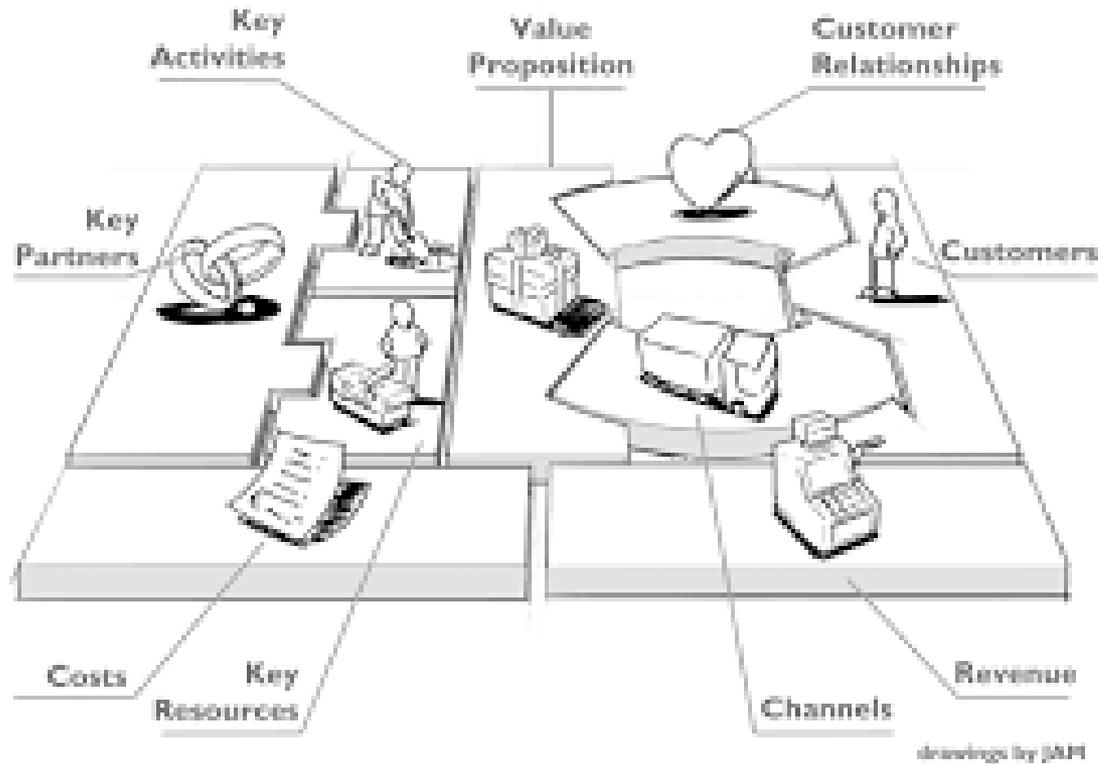
4

TYPES DE GOUVERNANCE Appréhender la méthodologie



5

TRAVAIL EN GROUPE – ATELIER PRATIQUE Evaluer toutes les composantes de son projet



Business Model CANVAS

Outil pour dresser un état des lieux du modèle économique d'une entreprise.

Pour un **projet de création d'entreprise**, il est parfaitement adapté puisque c'est le bon moment pour analyser le potentiel de votre modèle économique.

On peut aussi l'utiliser pour un projet de lancement d'un nouveau produit et/ou service.

9 composantes :

- Proposition de valeur
- Segmentation clients
- Relations client
- Sources de revenus
- Ressources clé
- Partenaires clés
- Activités principales
- Structure des coûts



5

OUTILS METHODOLOGIQUE

Evaluer toutes les composantes de son projet



Business Model Canvas



Partenaires clés

Le réseau de partenaires et de fournisseurs clés grâce auxquels le modèle économique fonctionne (alliances entre entreprises non-concurrentes, coopération (partenariats / concurrents), joint-ventures, contrats acheteurs-fournisseur).



Activités principales

Les choses les plus importantes qu'une organisation doit faire pour que son modèle économique fonctionne (production, résolution de problèmes (conseil, santé), plate-forme / réseau).



Ressources clés

Les actifs les plus importants requis pour faire fonctionner le modèle économique de l'organisation (actifs physiques, intellectuels, humains, financiers).



Propositions de valeur

Les combinaisons de produits-services qui créent de la valeur pour chaque segment de clientèle (nouveau, performance, personnalisation, design, statut, prix, réduction des coûts).



Relation client

Les types de relations établis avec chaque segment de clientèle en fonction des objectifs stratégiques : acquérir, fidéliser, réaliser des ventes supplémentaires (assistance personnelle, self-service, services automatisés, communautés, co-création).



Canaux de distribution

L'ensemble des canaux qui permettent de : faire découvrir les produits-services, faire évaluer, distribuer, acheter l'offre, délivrer la proposition de valeur, fournir un SAV (imprimés, sites web & mobiles, distributeurs, magasins, guichets).



Segmentation clients

Les différents groupes d'individus ou d'organisation que cible une entreprise (marchés de masse, de niche, segmentés, diversifiés, multilatéraux).



Structure de coûts

Les différents types de coûts inhérents au modèle économique (logique de coûts, logique de valeur, coûts fixes, coûts variables, économie d'échelle, économie d'envergure).



Sources de revenus

Les types de revenus générés auprès de chaque segment de clientèle (vente de produits, de biens, abonnement, location / prêt, licensing, frais de courtage, publicité).

5

OUTILS METHODOLOGIQUE

Evaluer toutes les composantes de son projet

PRODUIT

MARCHE

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| <p>Problème</p> <p>1</p> <p>3 problèmes essentiels à résoudre pour le client</p> | <p>Solution</p> <p>4</p> <p>3 fonctionnalités essentielles pour le client</p> | <p>Proposition de valeur unique</p> <p>3</p> <p>Message simple, clair et persuasif expliquant en quoi votre produit est différent et mérite d'être acheté</p> | <p>Avantage déloyal</p> <p>9</p> <p>Ce qui ne peut pas être facilement copié ou acheté</p> | <p>Segments de clients</p> <p>2</p> <p>Clients cibles</p> |
| <p>Indicateurs clés</p> <p>8</p> <p>Activités clés que vous souhaitez évaluer</p> | | <p>Canaux</p> <p>5</p> <p>Chemins d'accès aux clients</p> | | |
| <p>Structure des coûts</p> <p>7</p> <p>Coûts d'acquisition de la clientèle Coûts de distribution Hébergement Employés,...</p> | | | <p>Sources de revenus</p> <p>6</p> <p>Modèle de revenus Durée Revenus espérés Marge espérée</p> | |

4

OUTILS METHODOLOGIQUE Evaluer toutes les composantes de son projet

Aide à l'utilisation du Business Model CANVAS

Proposition de valeur : Qu'est-ce que votre entreprise va apporter à vos clients ? A quel besoin et/ou problème votre entreprise/votre projet va répondre ? Quelle est votre valeur ajoutée ? Quels sont vos points forts par rapport à la concurrence : facteurs qualitatifs comme le caractère innovant, la rapidité de livraison ou des prix compétitifs ? Quelle association de produit et/ou service proposons-nous pour chaque segment de clientèle visé ?

Segmentation clients : pour chaque produit et/ou votre service, quel sont le ou les segments de clientèle visés ? Exemple de segment de clientèle : les adolescents européens de 15 à 18 ans, les parents de plus de 35 ans, etc ...

Canaux de distribution : où votre produit/service sera-t-il vendu ? Sur internet ? Dans des magasins physiques, dans des salons professionnels ? Les canaux de distribution peuvent être directs, tels que la vente sur internet ou indirects tels la vente à des grossistes.

Relations client : Comment allez-vous communiquer auprès de vos clients potentiels ou actuels ? Par de la publicité sur internet, par un blog, par des actions de présentations avant-vente chez vos clients, par des campagnes de démarchage téléphonique, etc ? Vos relations clients sont-elles personnalisées ou automatisées ?

Sources de revenus : les revenus peuvent être issus de ventes directes en « one shot », d'abonnements récurrents, par la location, par l'octroi d'une licence, frais de courtage, etc ...

Ressources clé : Quelles sont les ressources humaines, financières et matérielles nécessaires au lancement de votre projet

Partenaires clés : Avez-vous besoin de prestataires externes pour promouvoir votre produit/service, pour compléter votre offre de service, etc ... ?

Activités principales : que fait-il mettre en place pour que votre modèle économique fonctionne ? Quelles sont la ou les activités clé ? Par exemple, la chaîne logistique, le développement logiciel ...

Structure des coûts : quels sont les différents types de coûts pour votre projet ? Coûts fixes, coûts variables, économie d'échelle, ...

6

TIERS-LIEUX À CASTELNAUDARY : SCENARII Présentation des projets et des offres à l'issue de l'atelier

RETOUR DES TRAVAUX DU GROUPE PAR PROJET



REALISATION D'UN CARTOGRAPHIE
AVEC TYPOLOGIE DES LIEUX / OFFRES

6

LOCALISATION GEOGRAPHIQUE

Maillage du territoire de Castelnaudary et projets alentours



DYNAMIQUE DE RÉSEAU

Echanges et réflexions sur les synergies à développer