

CAP TIERS-LIEUX

TEMPS D'ÉCHANGE ENTRE PAIRS #3

Comment imaginer de nouvelles activités économiques pour renforcer son modèle économique ?
Le 1^{er} octobre, de 14h à 15h30

Présents

Odysseo - Redon
Le Moulin Créatif - Montaigu
ValOrise - Brain-sur-Allonnes
Château Partagé - Nort-sur-Erdre
Le Transistore - La Chapelle-sur-Erdre
Zutano Bazard - Le Mans
La Folie - Saint-Jean de Monts
Village de la Vergne - La Roche-sur-Yon
Vacouva / Coworking Nantes - Nantes
Bain Public - Saint-Nazaire

Le Jardin - Saint-Nazaire
Le 3ème lieu - Abbarezt
Ecosystem / Le Solilab - Nantes
Cosy Parenthèse - Clisson
Ouvre-Boîtes 44
CRESS Pays de la Loire
Ping
CEAS 72
Région Pays de la Loire

Ordre du jour

- > **Stratégie** : Pourquoi développer de nouvelles activités ? Comment identifier de nouvelles activités ?
- > **Mise en œuvre** : Comment développer et lancer ces nouvelles activités ?

BONNES PRATIQUES EN RÉSUMÉ

- Ecouter les besoins des usagers
- Pivoter s'adapter à la demande
- Tester en légèreté, expérimenter
- Rester fidèle à ses valeurs
- Avoir une approche partenariale, construire les offres au cas par cas

STRATÉGIE : POURQUOI DÉVELOPPER DE NOUVELLES ACTIVITÉS ?

Le Moulin Créatif

Le tiers-lieu est un des outils du développement du projet stratégique de l'association Le Moulin Créatif, qui vise à soutenir la filière culturelle sur le territoire de Montaigu. Après des difficultés à trouver un lieu, le Moulin a pu embaucher sa première salariée récemment. Maintenant, il s'agit de développer des services pour les adhérents du Moulin qui ne seraient pas des usagers du lieu. Les idées sont venues en écoutant les membres, leurs attentes.

Réflexions en cours :

- Comment être apporteur d'affaires pour les membres du Moulin ?
- Comment amener des prestations aux membres du Moulin : accompagnement, gestion, administratif ?

Enjeux :

- Répondre aux besoins des usagers et valoriser leurs compétences
- Développer du chiffre d'affaires.

Le Village de la Vergne

Suite à un accompagnement DLA (Dispositif Local d'Accompagnement) pour travailler sur la stratégie de développement, naît le projet d'installation d'un espace de coworking. Mais l'offre ne rencontre pas son public, le Village décide donc de réorienter l'espace vers un atelier artisanal partagé et une boutique de créateurs. Plusieurs artisans utilisaient déjà le lieu.

Pendant le confinement, le Village a mis en place un Drive pour répondre aux demandes des producteurs et des consommateurs. Le magasin de producteurs, déjà présent, restait ouvert une journée par semaine et le Drive une journée par semaine.

Enjeux :

- Adaptation aux usagers présents
- Saisir des opportunités dans son environnement pour décliner/faire évoluer des offres existantes

Odysseo

Face à des difficultés à se développer et à atteindre sa cible de télétravailleurs (à cause du Covid 19), Odysseo imagine des offres de gestion et d'administratif pour les co-workers mais la demande n'est pas clairement exprimée.

Initialement, la priorité était de remplir les espaces. Cependant, sur la base du constat que les événements sont une attente forte, le tiers-lieu s'est adapté à la demande et en a lancé pour développer la fréquentation

3ème lieu

Le tiers-lieu propose des animations de développement personnel pour les pros tous les deux mois. L'objectif est de créer des événements de manière collective. Pour pouvoir s'investir dans la vie du lieu, les usagers sont en train de monter une association de co-workers.

Enjeux :

- L'organisation d'évènements, notamment grand public, permet d'identifier de nouvelles idées d'activités et de développer de la fréquentation.
- Importance du bouche à oreilles

COWORKING VS BUREAUX PARTAGÉS

Solilab

Le tiers-lieu a testé de nombreuses évolutions des espaces en fonction des besoins. L'open space a eu du mal à se remplir, il s'est rempli quand les bureaux ont été pleins. Les espaces de coworking étaient pleins sur le papier mais constat que les co-workers ne venaient pas. Évolution de l'offre pour proposer à des personnes plus nomades de ne pas avoir de place attitrée, juste un casier.

Enjeux :

- Observer les usages réels du lieu

Moulin Créatif

Le coworking (nomade) a été rapidement arrêté car constat que les usagers veulent un bureau fixe. Le Moulin a développé des bureaux partagés à temps partiel ou temps plein. L'espace a une âme grâce à sa diversité et un projet global collectif.

La Folie

Le modèle économique fonctionne grâce à plusieurs bureaux fermés. Il y a aussi des nomades. Ce mélange est intéressant en termes de dynamiques. Mais économiquement, c'est bien la location de bureaux fermés qui permet d'être rentable.

QUEL ACCES AUX ESPACES

Odysseo

Ouvert du lundi au vendredi, les gens qui sont abonnés ont accès en permanence, même le WE.

Le Moulin

Les gens ont les clés. Si une activité exceptionnelle a lieu le WE, un bénévole vient ouvrir et fermer.

La Folie

Toutes les activités se font pendant la semaine => fermeture totale le WE.

Vacouva

Progressivement complété l'offre en fonction des besoins des usagers : constat d'une demande sur les soirs et WE pour des activités liées aux loisirs (ateliers, conférence) -> Logique d'ouverture pour profils différents. C'est un lieu qui pivote : En journée lieu de travail puis évolution vers lieu de loisirs soirs et WE.

MISE EN PRATIQUE : L'IMPORTANCE DU TEST

Moulin Créatif

Accompagnement par la CRESS pour réfléchir à l'offre, au modèle. Le Moulin accompagne des porteurs de projet à l'instar de la ressourcerie culturelle ou des couturières de costumes. Le modèle envisagé ici : une partie du CA qui sera réalisé reste pour le Moulin.

Enjeux :

- Lieu mouvant pouvant s'adapter
- On expérimente et on ajuste
- Mise en place de groupes de travail
- Le temps de test est aussi dicté par le modèle économique, et le besoin de rentabilité

Solilab

Progressivement Le Solilab a fait venir des services sur le site : coiffeuse (au démarrage gratuitement puis contribution), réparation de vélos.

Enjeux :

- Le test est un point clef, il faut tester de façon légère.
- Système gagnant - gagnant avec le prestataire

Village

Continue l'offre de drive mais sur une période restreinte. Le drive a amené un public actif sur le magasin : ouverture le samedi matin pour s'adapter à cette clientèle. Aujourd'hui, moins de commande donc toujours en test.

Enjeux :

- rester en accord avec les valeurs du projet que sont notamment la promotion et la sensibilisation d'une alimentation durable

MISE EN PRATIQUE : FONCTIONNEMENT ECONOMIQUE

Transistore

Comment articuler le modèle entre prestations bénévoles, prestations tarifées, prix libres ... ? A ce jour prestation bénévole car pas de salarié mais va embaucher donc s'interroge sur la possibilité de passer à des offres payantes

Odysseo

Avait prévu de laisser le choix aux intervenants (prestation tarifée ou non). Aujourd'hui propose uniquement des ateliers gratuits car accroît la fréquentation, mais devra évoluer l'an prochain vers des prestations tarifées

Vacouva

Logique partenariale entre l'intervenant (développement d'affaires) et l'espace (animation du lieu).

Cosy Parenthèse

Mix de prestations bénévoles tarifées prix libre. Partenariat avec les intervenants : mise à dispo de salle tarifée s'il y a du public. Point de vigilance sur le prix libre : risque d'organiser un événement à perte

RESEAUX DE TIERS-LIEUX

Vacouva

Le collectif Coworking Nantes réunit les espaces de travail partagé sur Nantes Métropole (et souhaite se développer au-delà). Les activités : échanges de bonnes pratiques, synergies entre les communautés d'utilisateurs...
=> <https://www.coworkingnantes.com/>

La Folie

Les espaces de travail partagé de Vendée sont regroupés au sein de l'association Coworkin' Vendée dans le but de gagner en visibilité et de partager nos activités.