

Bilan des entretiens sur les usages et les propositions Lanmodeziennes collectés par le conseil consultatif sur l'avenir du commerce centre bourg de Lanmodez

Ce bilan a pour objet d'éclairer le conseil municipal sur sa décision quand à la gouvernance et au statut du commerce centre bourg de Lanmodez.

1 . La commande	2
2 . Petit Rappel historique sur le commerce centre bourg <i>(article de presse de la revue Ar Men n°73 de janvier 1996. p 38 à 41)</i>	3
3 . Les documents d'enquête : les entretiens et les compte rendus de rencontres	7
3.1 - Entretiens avec 9 habitants du bourg.	7
3.2 - Entretiens avec des professionnels.	10
3.3 - Entretiens avec des anciens élus.	12
3.4 - Entretiens avec les responsables des associations Lanmodéziennes.	12
3.5 - Contributions par e-mail de Lanmodéziens et d'un producteur.	13
3.6 - Les comptes-rendus des réunions.	16
4 . Tableau de synthèse du collectage	20
5 . Les différents modes de gouvernance du commerce du centre bourg	21
5.1 – Il nous faut en préalable poser quelques définitions.	21
5.2 – La gérance : cas où l'on vend un fond à un particulier qui investit ses fonds privés.	22
5.3 - L'association.	23
5.4 - Les Sociétés Coopératives Intérêt Collectif : SCIC	23
5.5 - Dans le tableau qui suit nous avons retenu 3 critères pour définir l'utilité sociale du Bar – Épicerie.	24
5.6 - Tableau récapitulatif des critères de gouvernance du projet de commerce.	25
6 . Possibilités de financements	26
6.1 - Quelques piste d'aides publiques.	27
6.2 - Exemples de financement pour un établissement sous forme associative.	27
6.3 - Financement accessibles aux formes associatives ou SCIC.	28
7 . En forme de Conclusion pour le Comité Consultatif	28
8 . En pièces jointes	29
8.1 – Fiche d'expérience : Le café mixte de Tréssignaux.	29
8.2 – Une deuxième vie pour l'ancienne auberge de Quintin. <i>(article de presse du Télégramme jeudi 7 janvier 2021 rubrique St-Brieuc et son pays)</i>	30
8.3 – LTC & Le développement – financement LEADER.	31

1 - La commande

EXTRAIT DU REGISTRE DES DELIBERATIONS COMMUNE DE LANMODEZ

Nombre de Conseillers :

En exercice : 11

Présents : 10

Votants : 11

Date de la convocation : 11/12/2020

L'an deux mil vingt,

Le jeudi 17 décembre à 18 h 30

Le Conseil Municipal de la Commune de LANMODEZ

Dûment convoqué, s'est réuni en session ordinaire A la Mairie, sous la présidence, de Madame DOMANCICH Lydie, Maire.

Etaient présents : Mesdames TARLET Juliette, LOGNONE Jamila, LE CARBOULLEC Anne et LE BERRE Angélique et Messieurs LE MERRER Daniel, ROMBAUT Philippe CHAMPAGNAT Pascal, LE GENTIL Paul et POSTAJIAN Guillaume.

Absent : Mr BODIN Arnaud procuration à Madame LE CARBOULLEC Anne.

Secrétaire : Madame LE BERRE Angélique a été élue secrétaire.

Assistait également à la réunion : Mme LAMANDE Anne-Yvonne secrétaire

MISE EN PLACE D'UN CONSEIL CONSULTATIF POUR LA REPRISE DU COMMERCE MULTISERVICES

Madame La Maire informe le conseil municipal que pour étudier les différentes possibilités de reprise du commerce multiservices dont la commune est propriétaire, il serait souhaitable de mettre en place, à la demande des habitants, un conseil consultatif (article L.2143-4 du CGCT nouveau). Elle précise que les modalités de fonctionnement, la composition ainsi que la dénomination de ce conseil consultatif sont fixées par le conseil municipal en lien avec les habitants de LANMODEZ.

Après discussion, le conseil municipal par 7 voix pour et 4 contre :

- **DECIDE** la mise en place d'un conseil consultatif pour le projet pour le commerce multiservices
- **PRECISE** que le fonctionnement de ce conseil consultatif aura pour but de réaliser une enquête auprès des habitants de la commune afin de connaître leurs souhaits sur ce commerce
- **PRECISE** que le conseil consultatif devra fournir un compte rendu tous les 15 jours
- **AUTORISE** Madame La Maire à signer tous documents nécessaires à ce conseil consultatif

Fait et délibéré les jour, mois et an susdits.

Transmis en
Sous-Préfecture le

21 DEC. 2020

La Maire,
Lydie DOMANCICH.



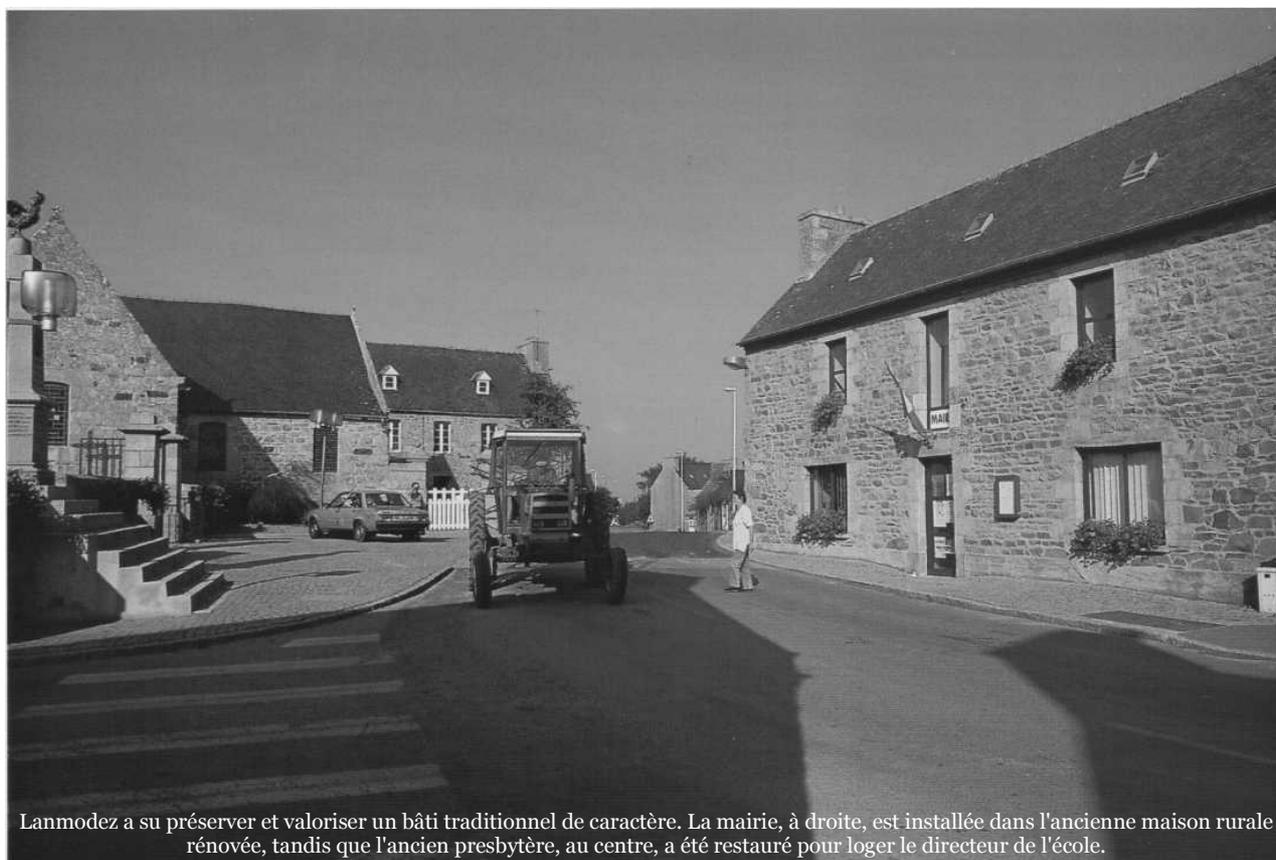
MAIRIE DE LANMODEZ

2 - Petit Rappel historique sur le commerce centre bourg.

Lanmodez, une épicerie tant désirée

Yvon Rochard

Plutôt que de s'assoupir à l'abri du sillon du Talbert en contemplant l'archipel de Bréhat, Lanmodez a décidé de se battre sur tous les fronts pour éviter le déclin. La réussite la plus symbolique de cette petite commune de 400 habitants est la création, en 1993, après plus de dix ans d'efforts, d'une épicerie...



Lanmodez a su préserver et valoriser un bâti traditionnel de caractère. La mairie, à droite, est installée dans l'ancienne maison rurale rénovée, tandis que l'ancien presbytère, au centre, a été restauré pour loger le directeur de l'école.

A chaque fois que monsieur le maire gare sa voiture devant l'église et que son regard se pose sur la vitrine pimpante de l'épicerie voisine, il éprouve une discrète satisfaction. A la fin des années 1970, le café-tabac avait abandonné progressivement

son rayon alimentation et les habitants de Lanmodez avaient pris le chemin des bourgs voisins, Pleubian, Lézardrieux, ou des centres urbains plus éloignés, Paimpol ou Tréguier. Les supermarchés y supplantaient déjà les petits commerces et l'abondance flatteuse des

rayons éclairés au néon leur avait fait oublier très vite les pauvres étagères de l'épicerie du bourg. Yves Capitaine, lui, n'en démordait pas : élu maire en 1977, mais conseiller municipal depuis 1959, il était convaincu que si son unique commerce d'ali-



mentation disparaissait, c'est la commune elle-même qui serait en péril. Il savait aussi que pas un commerçant ne serait assez fou pour investir lourdement dans une commune de 400 habitants, même si, comme il l'écrivait au sous-préfet de Lannion en 1981, l'on pouvait espérer une augmentation des ventes de 50 % durant l'été. La conclusion s'imposait : puisque l'épicier ne viendrait pas à elle, c'est la commune qui irait à lui en aménageant sur ses propres deniers un local commercial et un logement. La supérette d'environ 120 m² qu'il convenait de construire, précisait Yves Capitaine au représentant de l'Etat, coûterait environ 250 000 francs, auxquels il faudrait ajouter une avance de 100 000 francs pour le stock. Puisant dans son expérience de gestionnaire d'exploitation agricole, Yves Capitaine intégrait à son courrier une estimation du "marché théorique global".



Le sous-préfet ne fut pas convaincu et, année après année, le rite du caddy s'enracina un peu plus. Mais en bon footballeur, monsieur le maire, qui, à 61 ans, tient aujourd'hui encore sa place en catégorie vétérans, n'est pas du genre à renoncer au premier but encaissé. Soutenu sans réserve par son équipe municipale, il attendait le moment propice pour contre-attaquer.

En 1988, l'ancien presbytère est mis en vente. Yves Capitaine y voit un signe du ciel. Bien situé, au cœur du bourg et en bordure de la départementale, la vieille bâtisse, rénovée, pourrait peut-être s'adapter à une vocation plus matérielle. Etudes faites, elle s'avère trop exigüe. Le maire songe alors à en faire un restaurant : il entreprend les démarches pour obtenir, notamment, des aides au titre de l'aménagement du territoire, mais, malgré une offensive rondement menée, le projet s'enlise.



Des heures d'ouverture défiant toute concurrence, une gamme de services et de produits adaptés aux besoins d'une petite commune et une qualité d'accueil particulièrement appréciée en milieu rural : ces ingrédients ont fait le succès du café-épicerie de Lanmodez. Et aux heures d'affluence, Sylvie Legentil peut toujours compter sur l'aide précieuse de son mari, de ses parents ou de son frère.

L'année suivante, quand les quelque 280 électeurs de Lanmodez reconduisent le maire et son équipe pour six ans, la création d'un commerce d'alimentation est toujours au programme. Ce troisième mandat sera le bon. Au printemps 1993, les propriétaires du café-tabac, également négociants en produits du sol, décident de vendre leur affaire. Yves Capitaine et son conseil réagissent aussitôt. Pour environ 760 000 francs, ils se portent acquéreurs du local commercial, du hangar, de l'habitation, des 6 000 m² de terrains constructibles – sur lesquels la commune vient de bâtir une salle polyvalente – et, pour faire bonne mesure, de la licence de débit de boisson (1).

Tandis que s'engage une course contre la montre pour que le commerce puisse ouvrir ses portes au début de la saison, les élus jouent les recruteurs. Parmi les nombreux candidats, ils choisissent une jeune femme de Lanmodez, Sylvie Legentil, et, dès les premiers jours de l'été, c'est monsieur le maire, comblé, qui inaugure la nouvelle épicerie.



Le prix de la convivialité

La journaliste Claude Sarraute, familière de la commune où elle possède, de longue date, une résidence secondaire, assistait à la cérémonie. A son retour de vacances, elle raconta à sa manière, dans sa chronique du *Monde*, l'histoire du café-épicerie (2) : "On y était avec Annie et Jeanine, écrivait elle, on a bu, signe des temps, à la santé du petit commerce qu'on avait contribué à enterrer. Et on s'est promis de ne pas recommencer. Quitte à payer le prix, le prix de la convivialité, cassé par les grandes surfaces." Elle lançait au passage une brassée de compliments à Sylvie Legentil, "une gérante à tout faire : comptable, vendeuse et caissière. Une gérante absolument exquise de 21 ans, vous diriez une madone de la Renaissance en jean et en baskets."

Deux ans plus tard, le self-service, à l'enseigne de la chaîne A et O, et le bar, que deux marches seulement séparent, affichent une excellente santé, comme si, à Lanmodez, chacun avait redécouvert, comme Claude Sarraute, les vertus du commerce de proximité et s'était juré de les défendre.

Les "très bons résultats" du dernier exercice — selon les propres termes du comptable — permettraient même d'envisager une embauche à temps partiel. Mais Sylvie Legentil préfère jouer la prudence et, surtout, elle bénéficie de l'aide de son époux et de ses parents. Le premier la reliait au bar après sa journée de travail, tandis que les seconds profitent des loisirs que leur laisse leur entreprise de taxi pour lui apporter une assistance précieuse.

Sans eux, la jeune femme, maman depuis quelques mois, aurait mille peines à ouvrir chaque jour, dimanche compris, son épicerie de 8 h 45 à 20 h 30 et son bar de 9 h à 21 h en semaine et jusqu'à 1 h du matin le week-end. Car c'est à ce prix que le "multiple rural" de Lanmodez parvient à passer entre les mailles de la grande distribution et que le bourg a pris, depuis deux ans, un coup de jeune. ■

Lanmodez, comme une cinquantaine d'autres communes des Côtes-d'Armor, est membre de l'association nationale SOS Villages, qui agit pour redonner aux communes rurales leur pouvoir d'attraction.

1) L'investissement total s'est élevé à un peu plus d'un million de francs. La commune, qui a emprunté quelque 160 000 francs, a bénéficié de 40 % de subventions du Département, de la Région et de l'Etat pour le commerce et de 27 % pour le logement. La location de l'ensemble s'élevait en 1993 à un peu moins de 4 000 francs.

2) *Le Monde* du samedi 25 septembre 1993.



Résister au déclin

Dans ce canton rural à la santé précaire, l'un des rares du littoral dont la population décroît, Lanmodez a vaillamment résisté au déclin.

La première zone artisanale maritime de Bretagne avait été créée dans l'anse de Min-ar-Goas au début des années 1980. Six jeunes ostréiculteurs, dont un fils d'agriculteur, s'y sont installés, contribuant au passage à peupler les deux classes de l'école, entièrement rénovée, qui accueille au printemps des classes de mer et de découverte, se transforme chaque été en centre de vacances. Le premier lotissement communal affiche complet et le second, en cours de création, à la sortie du bourg, a déjà séduit plusieurs jeunes couples.

Lanmodez propose aussi les structures nécessaires à un tourisme de qualité : gîte d'étape, gîtes ruraux, ferme équestre ainsi qu'un terrain de camping, modeste, mais remarquablement situé en bordure d'estuaire. Enfin, à deux pas du bourg, sur la route de l'Armor-Pleubian, une usine d'algues vient tout juste de sortir de terre.

Yves Capitaine s'est beaucoup dépensé pour ce dernier projet qu'il commente avec fierté : "Jusqu'à présent, le goût trop iodé des algues a rebuté le consommateur. Grâce à un procédé original de fermentation, l'usine permet d'extraire l'iode et, comme elle répond aux normes fixées par la Communauté européenne, elle pourra vendre des algues alimentaires dans toute l'Europe."



A la lizière d'un champ de choux-fleurs, la zone artisanale aquacole de Min-ar-Goas.

3 - Les documents d'enquête : les entretiens et les compte rendus de rencontres.

➤ Entretiens avec des lanmodéziens, des professionnels et compte-rendus de réunions

Le Conseil consultatif mis en place fin octobre pour travailler sur le collectage des usages et les attentes des lanmodéziens du Bar-Epicerie du Bourg.

Il a conduit 13 entretiens avec des lanmodéziens, 3 contributions de lanmodéziens, 5 entretiens avec des professionnels de la presqu'île, 2 entretiens avec des anciens élus de la commune, 5 entretiens avec les responsables des associations sur la commune.

Il a rencontré par téléphone ou visio les responsables d'un bar-épicerie en SCIC, d'une épicerie associative, de l'ADESS Trégor et de l'URSCOOP-SCIC. Les compte-rendus des trois premières rencontres sont joints.

Pour donner toute la compréhension du travail réalisé, vous pouvez prendre connaissance du contenu des entretiens (les noms ont été retirés) et des compte rendus.

Les entretiens avec les lanmodéziens ont été tous conduits à partir de la question suivante :

**«quels sont les usages que vous avez du Bar-Epicerie du Relais de Lanmodez ?
Quelles sont vos attentes? »**

3.1 - Entretiens avec 9 habitants du bourg

J'utilise l'épicerie pour son dépôt de pain et en dépannage quand j'ai oublié quelque chose. Ce n'est pas en achat principal. Les tarifs sont corrects.

Mon problème c'est d'être obligée de commander le pain. Je n'aime pas que ce soit une obligation. Il faudrait qu'il y ait toujours un peu de pain.

Je suis là depuis trente et un ans et j'ai toujours été à l'épicerie, mais pour du dépannage. Si les tarifs étaient plus bas, nous irions tous les jours.

Je ne suis pas cliente ni de l'épicerie ni du bar. Le bar n'est pas attirant. Il n'y a pas eu assez de pub à l'ouverture en plus il y a de l'insécurité aux abords du Relais de Lanmodez avec la route. Un commerce n'importe qui peut tenir un commerce mais il faut savoir aller vers les gens pour les attirer. Il faut être accessible.

Pour l'insécurité, je suis d'accord surtout pour entrer dans l'épicerie par la route avec mes petits enfants. C'est vrai il faut que le gérant soit commercial.

J'y vais pour prendre le pain et puis un peu d'épicerie. Je ne prends pas à Pleubian pour aller chez lui. C'est pratique. Je prends un peu de tout ; le lait, les pâtes, le sucre, le café...C'est un peu plus cher bien sûr mais c'est normal. Automatiquement les prix ne peuvent être ceux d'une grande surface. J'ai remarqué que quelques fois certains prix sont moins chers que Super U.

L'idéal ce serait que les producteurs locaux vendent à l'épicerie pour les légumes, les fruits, les huîtres. Pour le pain, il fait zéro marge, c'est un produit d'appel.

Il a essayé de travailler avec FAYE et Achille. Pour la viande il travaille avec LE BERRE ;

Nous n'étions pas au courant.

C'est un problème de communication.

Si j'étais à l'épicerie je verrais un autre agencement, plus de publicité. C'est lugubre. Quand on va à l'épicerie on passe par le bar car l'accès route est dangereux et quand on entre tout le monde se tait et se retourne. C'est gênant. Il faudrait revoir l'agencement. Moi je n'envoie pas mes enfants à l'épicerie parce que je ne veux pas qu'ils passent par le bar.

Au bar je n'y vais jamais, ça me gêne d'aller prendre mon pain en passant par le bar.

J'aimerais qu'on organise des goûters d'anniversaire, qu'on s'occupe des enfants, un lieu de convivialité avec des soirées comme du Karoké.

Pour l'agencement il faudrait revoir les entrées, peut-être l'emplacement du bar mais surtout un coup de peinture. Il faudrait réduire l'emplacement épicerie, il y a trop de produits.

Il avait voulu faire ça, mais il y a eu le confinement. Il voulait réduire l'épicerie et faire un coin petite restauration. Le bar est mal placé.

Il faudrait un flipper, un jeu de fléchettes...

Avant il y eu un jeu de fléchettes.

En fait il faudrait garder les produits de première nécessité, plus légumes, œufs, un peu de viande en frais deux ou trois fois par semaine.

Il y a Mr MALLEDANT qui va s'installer, on pourrait réfléchir à un dépôt. Pour la sécurité voir fermer l'accès route.

Comme pour le marché. Il y a un accès à côté de l'église, on pourrait faire un sens unique, il y aurait une meilleure sécurité pour la terrasse et la sortie de la salle des fêtes.

Le sujet de la sécurité des enfants est important, il faudrait un accès différent entre le bar et l'épicerie comme faire une ouverture côté épicerie par la terrasse. Garder la communication intérieure entre les deux pour le personnel.

Unanimement il est demandé un usage identique tant l'été que l'hiver.

Pour le marché il faudrait plus de légumes et de fruits.

Il faudrait penser à faire une épicerie solidaire. A Plounez, on faisait des thèmes avec des paniers et les gens commandaient.

A la question : les touristes passent à Lanmodez l'été tant les randonneurs que ceux qui louent des gîtes, savez-vous ce qu'ils disent ?

Ils sont plutôt satisfaits. Il y a de la demande pour une petite restauration, les touristes, les randonneurs mais aussi les gars de la marée qui recherchent une gamelle.

Des soirées à thème paella, pizza, il faut de la convivialité mais plutôt à emporter. Dans la salle des fêtes il y a vite de la violence avec l'alcool. Faire des plats à emporter qui changent.

Il faudrait aussi que le bar soit ouvert quand il y a un enterrement, c'est important pour se retrouver. Il y a les boulistes, il pourrait y avoir des concours de boules organisés par le bar.

Par expérience il faut être deux pour tenir le bar-épicerie. Deux personnes à mi-temps 6 jours par semaine. Pour la saison d'été il faut du personnel. Pour le jour de fermeture à voir.

➤ ***Un lanmodézien habitué du bar***

Service : dépôts de pain & viennoiserie ; dépannage épicerie essentiel ; cigarettes ; timbres ; journaux

Jeux : Cartes ; jeux de société ; baby foot ; fléchettes ; billard ?; télé ; jeux à gratter ; ... selon demande.

Bar : boisson locale (Bière, whisky etc) ;

Petite restauration de comptoir, pour apéro ou autre avec casse croûte le midi.

Soirée Thématiques : Musique, Lecture, plats uniques avec animation dégustation produit du terroir.
Association : pots après réunion au bar et pourquoi pas en salle.

Aménagement : revoir l'aménagement total du local ; terrasse avec store banne

➤ ***Une lanmodéziennne***

Le commerce pourrait-il vendre des timbres ? La boîte aux lettres pourrait-elle être plus près du commerce ?

Nous aimerions y boire de la bonne bière comme dans tous les autres bars de la presqu'île (on ne manque pas de brasseries).

Il y a un vrai problème d'accès à l'épicerie pour les enfants qui n'est pas sécurisant.

Le bar pourrait proposer un service de pot-bufferet à la salle des fêtes quand il y a des cérémonies ou réunions familiales.

Il pourrait y avoir un dépôt de paniers du bocage (légumes d'un regroupement de maraîchers) et de pain bio avec Pascal DANIEL. Nous sommes plusieurs à Lanmodez à lui acheter ses produits.

➤ ***Deux lanmodéziens âgés***

L'épicerie, nous y allons pour les petites courses et pour le pain. Pour les grandes courses nous les faisons avec ma fille. Aujourd'hui c'est fermé et ça nous manque.

3.2 - Entretien avec des professionnels

➤ Ancienne salariée du Bar-Épicerie

Salariée dans le commerce du bourg pendant la période estivale 2020.

Elle a une expérience professionnelle en hôtellerie, restauration, bar. Elle est également usagère du commerce.

Point vue général sur le commerce :

- Il faut être deux pour tenir le commerce !

- Guillaume Ploton avait une expérience dans le métier du bar mais pas dans la restauration.

L'Épicerie :

- L'épicerie a été bien gérée, face aux super-marchés qui sont aux alentours. Il a réussi à tenir ses prix qui étaient sensiblement ceux de super U Pleubian.
- Mais la représentation qu'une « épicerie » est plus chère est marquée dans les esprits.
- G.P. s'est vite démotivé. La clientèle Lanmodézienne n'a pas vraiment accroché.
- Les clients étaient des vacanciers et des randonneurs.
- Les produits : trop diversifiés en fonction de la surface. La demande en fruits et légumes n'a pas été satisfaite (sauf les jours de marché).
- Pain / viennoiseries seulement sur commande (sauf en été où il y avait un petit fond de roulement). Pas de profit sur ces produits il s'agit de produits d'appel.

Bar :

- Il y a un problème général l'établissement est peu engageant : bar, toilette, zinc, fenêtres.
- Il y a une clientèle de fin d'après midi (retour de marée) 16:00h/18:00h puis jusque vers 20:00h.

Bar relation avec événement extérieurs :

- Les relations avec les associations de Lanmodez sont peu ou pas existantes en dehors de l'événementiel mais en parallèle.

Restauration :

- Une cuisine de bistrot peu se faire en parallèle de la chaîne du froid de l'épicerie.
- Plats préparés en cuisine, plus des produits haut de gamme pour les entrées et desserts permettraient de vendre des menus sans faire une véritable restauration dans un premier temps.
- La coopération Commerce bourg et Rando gîte doit être plus étroite.

➤ Un Gérant de bar sur la presqu'île

Pas de concurrence entre Lanmodez et L'Armor,

Il insiste sur le profil du tenancier, il doit être amoureux du pays, prendre du plaisir derrière le bar, aller chercher les clients de tous les âges. Le tenancier doit pouvoir répondre à la question :

« Pourquoi je tiens un bistrot ? »

Il y a une opportunité de petite restauration, encore plus de crêperie. Il est « personne ressource » pour le Crédit Agricole comme référent pour les nouveaux cafetiers qui veulent s'installer.

Il explique que les brasseurs peuvent faire de petits prêts qui sont remboursés sur les achats.

➤ **Un ostréiculteur**

Constat : au relais de Lanmodez il y avait un gros problème d'ambiance.
Les ostréiculteurs sont de bons clients, avant et après la marée. Par exemple ils sont consommateurs de viennoiseries quand il y en a ! De sandwiches ou des ingrédients pour les réaliser (quand il y en avait), cela doit représenter un fond de roulement de l'épicerie.

➤ **Entretien avec une employée municipale chargée de la cantine scolaire – préparation des repas- achats et du fonctionnement du rando gîte (ménage, gestion des réservations, préparations des petits déjeuners, achats)**

Les clients du rando gîte représentent un potentiel important de mars à octobre.
Il faut qu'il y ait toujours un fond de roulement. Panier pique-nique et sandwich prévus pour le lendemain, commande de repas le soir souvent prévus à l'avance. Pour les petits déjeuners, c'était un choix politique de s'approvisionner en jus d'orange, confiture, yaourt et beurre à l'épicerie. Dans le fonctionnement de ces derniers mois, les factures allaient directement à la mairie, le contrôle était difficile.

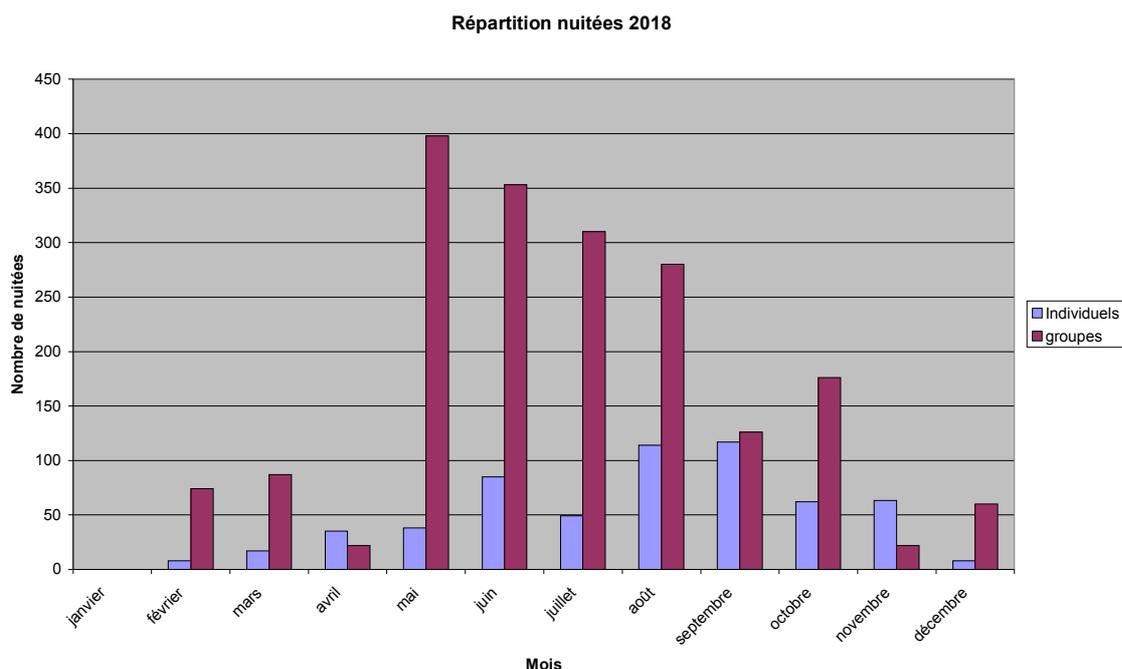
A propos des repas :

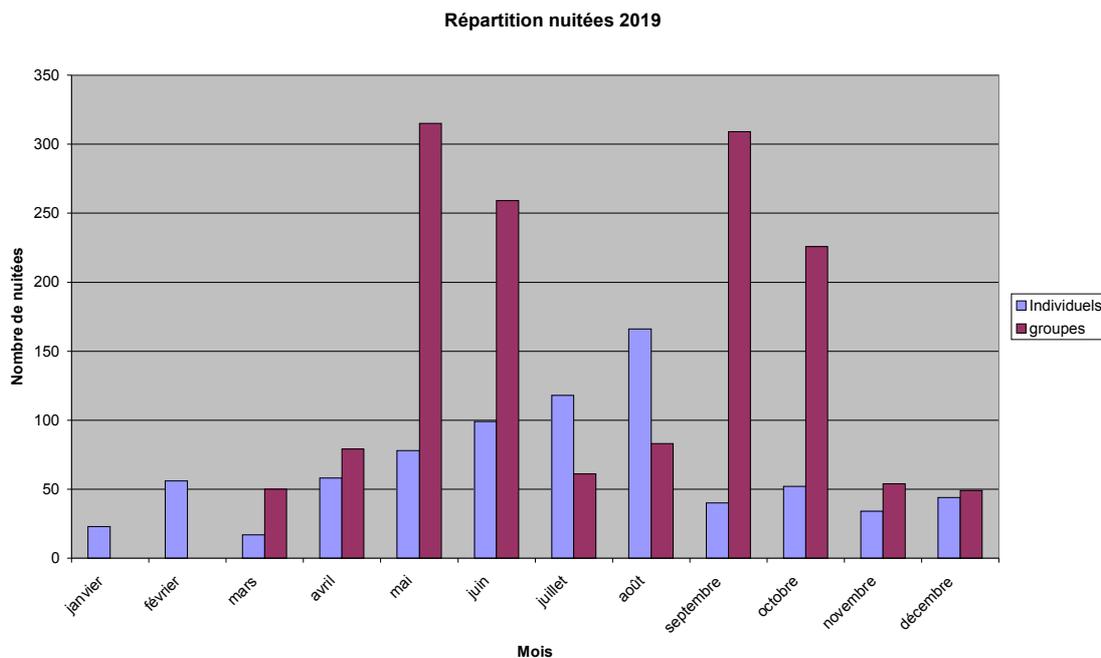
- pour les grands groupes il est fait appel à un traiteur de Paimpol qui donne satisfaction.
- Pour les petits groupes il y a des choses à faire avec des ingrédients pas chers comme les crêpes. Il doit y avoir des propositions de panier pique-nique adaptées aux randonneurs (par exemple deux gammes comme le faisait les anciens cafetiers).

Pour la cantine scolaire : c'est particulier de gérer 25 repas à 1.5€ l'unité.
Par décision de la mairie il y avait des achats privilégiés avec l'épicerie, lait, pain, fruit (suivant les tenanciers) peut-il y avoir d'autres produits avec des tarifs compatibles avec le budget ?

➤ **Activité du Randogîte**

Lanmodez- Répartition des nuitées Individuels/ Groupes - 2018/2019





Les nuitées individuelles correspondent plutôt aux clients qui sont susceptibles de s'approvisionner à l'épicerie, de boire un verre le soir au café et de commander un sandwich ou un repas et/ou panier pique-nique pour le lendemain.

Les groupes sont plutôt organisés et réservent plutôt leurs repas avec un traiteur et les petits déjeuners au gîte. Mais ils sont aussi susceptibles de commander du pain s'ils gèrent eux-mêmes leurs petits déjeuners ou des paniers pique nique et d'aller boire un verre le soir,

3.3 - Entretiens avec des anciens élus

➤ *Un élu municipal de Lanmodez au moment de l'ouverture de l'épicerie*

Au début le projet de l'épicerie je n'y croyais pas beaucoup. Cela a mis du temps pour trouver le local. Avant il y avait plusieurs cafés à Lanmodez. Puis la commune a pu acheter le local de JACOB et l'épicerie- bar ont ouvert. Ça a marché.

L'épicerie était rentable, il y avait un plein temps et demi rémunéré, le commerce commençait à prendre de l'importance car il y avait des demandes de petite restauration.

➤ *Une adjointe de l'équipe précédente et Monsieur le Maire Alain Gouronnec :*

A la question pourquoi la commune a-t-elle acheté le fond ?

Constatant la difficulté de reprise du fonds de commerce, Pour éviter une opération financière par un achat à bas prix suivi d'une revente après quelque mois au mépris de l'intérêt des habitants ; Le conseil municipal a décidé d'acheter le fonds. Le Conseil a pu racheter à un prix raisonnable La position de M Gouronnec est : que maintenant qu'il ne faut plus vendre le fond de commerce.

3.4 - Entretiens avec les responsables des associations Lanmodéziennes

➤ *Responsable de l'association de parents d'élèves du RPI Pleumeur Gautier-Lanmodez*

Usages actuels de l'épicerie par l'association

Lors de manifestations avec repas nous achetons un peu de marchandises à l'épicerie. Seulement un peu car bien sûr c'est plus cher. Le reste on le prend à super U et pour les légumes des producteurs du coin nous les donnent. Nous essayons au mieux de faire marcher ce commerce. Cela peut être aussi pour du vin.

Ce que nous aimerions

Que l'épicerie soit davantage le relais de l'école. Quand nous organisons des opérations chocolats ou fleurs ou autres pour la caisse de l'école que l'épicerie soit aussi un lieu de recueil des commandes. Quand nous organisons quelque chose, que l'épicerie accepte de mettre des affiches. Ce serait bien que l'on puisse se réunir au café et y boire un pot tout en grignotant quelque chose. Que l'association puisse déposer les objets qu'elle vend pour les voyages ou autres pour les enfants comme des crayons, porte-clés...

En fait nous aimerions que le commerce suive l'actualité de l'école et s'y associe.

Je peux parler aussi au nom de l'association les « Marmousiennes » qui organise le salon du livre jeunesse au Sillon tous les ans en novembre. Nous hébergeons les auteurs et éditeurs au rando-gîte et ce serait vraiment bien s'il y avait un service pour les repas du soir. Quelque chose de simple et de bon.

➤ **Responsable de KELOMAD**

Usages du commerce

Une fois par mois nous organisons une grande réunion avec un goûter. Nous achetons quelques produits à l'épicerie environ pour un volume de 100€

Une fois par an nous organisons un grand rassemblement avec un repas. Nous faisons appel à un traiteur. Volume environ 1000,00€ à voir si on pouvait fonctionner avec le commerce.

➤ **Responsable de l'association des chasseurs**

Pour nos réunions nous allions au café. S'il ouvre à nouveau nous y retournerons.

L'épicerie personnellement nous en avons besoin pour les petites courses et le pain. Aujourd'hui cela nous manque.

➤ **Responsable de l'association du patrimoine communal**

Pour nos chantiers nous irions volontiers prendre nos sandwiches au café. Et puis bien sûr y prendre un verre après les chantiers et pour nos réunions s'il y a une salle.

➤ **Responsable de l'association les Tadornes**

Si nous pouvions nous réunir au café, nous irions, cela serait plus convivial, on prendrait un verre. Voire des sandwiches quand on part en balade ou pour l'entretien des corps morts.

Après voir avec l'épicerie, mais si nous avons des besoins, bien sûr on irait.

3.5 - Contributions par e-mail de Lanmodéziens et d'un producteur.

➤ **Pascal DANIEL Paysan boulanger vient au marché de Lanmodez**

bonjour

tout d'abord merci de me joindre à vos discussions.

je pense aussi que pour que le commerce fonctionne il doit proposer autre chose que les voisins. Rester dans la demi mesure, ne serait pas un avantage.

La population doit aussi s'approprier le lieu, le fonctionnement. c'est le principal moteur. Le choix du tenancier est dans ce cas primordial.

Un lieu de vie accueillant, alternatif va drainer car il n'en existe pas sur la Presqu'île.

il faut innover et non reproduire ce qui marche plus ou moins bien chez les voisins. Oser.

Pour le fonctionnement des soirées concerts ou autres, il est intéressant d'avoir une asso à coté. Elle gère les cachets, fédère les producteurs et peut obtenir des subventions.

Lanmodez peut être le changement sur la Presqu'île

Durant la campagne des municipales, j'ai échangé avec plusieurs candidats. Ils m'ont surpris en ne mettant en avant que des désavantages à notre presqu'île, loin de tout, enclavée...

Pour ma part, j'y vois beaucoup d'avantages si l'on souhaite son développement et son bien vivre.

Entre nos deux rivières, nous bénéficions d'un territoire à valoriser, mais il faut oser le changement sur le long terme.

un territoire protégé, une agriculture paysanne au naturel (on peut appeler cela bio) avec reconstitution du bocage serait un appel supplémentaire pour le tourisme.

alors oui le bar épicerie peut être le point de départ, la source de cet avenir.

➤ *Contribution d'un Lanmodezien*

Un commerce au bourg, je vous rejoins pleinement là-dessus, peut-être décisif dans l'ébauche d'un avenir pour la commune. Mais quel avenir ? J'avais cru comprendre que vous construisiez une équipe autour de deux lignes forces : **participation des habitants et développement durable**. Si je me réfère donc à cette ébauche de projet municipal, je peux vous répondre qu'il me paraîtrait cohérent d'établir à Lanmodez un commerce au service de ce projet : **une épicerie entièrement BIO adossée à un lieu ouvert à toutes les générations**.

Pourquoi ?

L'expérience nous a montré qu'une petite épicerie traditionnelle et quelques « piliers de bar » ne faisaient pas vivre un commerce dans un petit bourg. Bien sûr, les références proposées par Pascal Champagnat concernent des communes plus grandes. Mais je vous avais aussi parlé de communes plus petites que Lanmodez (Silfiac et Tremargat, notamment), qui ont fait le pari du tout BIO, à raison. Par ce choix **différent**, elles drainent des clients motivés de tout le canton, et au-delà. Une étude de marché préalable aurait conclu à l'ineptie du projet. Mais aucune enquête sur les choix et les habitudes de vie ne peut rendre compte du comportement des personnes quand elles sont « en situation ». Une fois le commerce installé, c'est la dynamique de « socialisation des acteurs » qui prime.

Proposer la même chose que les bourgs voisins, ce serait être perdant à tous les coups dans une logique de concurrence. Et la population de la commune ne suffira pas à elle seule à assurer une clientèle sur de la petite épicerie. Une dizaine de familles Lanmodézienne était déjà volontaire lors du mandat précédent pour devenir clientes s'il y avait le BIO. Aujourd'hui, pas besoin de faire une étude de marché sophistiquée pour savoir que ce nombre est largement dépassé. Et la clientèle de la proche Presqu'île pourrait fournir une autre part, ainsi que les résidents secondaires venant le W-E et profitant du samedi ou du Dimanche matin pour faire leurs courses, ainsi que les personnes accueillies en gîtes, par information documentée, une autre part encore. A Silfiac, toute la population est visiblement devenue cliente du BIO. Les tarifs sont plus bas qu'en BIOCOOP et tout le monde s'y retrouve. Pour ma part, je constate que pour notre foyer de 2/3 personnes, nous dépensons au minimum 600 €uros par mois (BIOCOOP et producteurs locaux). Vous pouvez en déduire le chiffre d'affaires potentiel.

La solution du « en même temps » de mixer BIO et non BIO n'en serait pas une : l'espace intérieur disponible étant limité, les rayons non-BIO empêcheront de proposer l'ensemble des produits qui composent notre panier. Et s'il faut retourner à la BIOCOOP pour compléter les courses, quel intérêt à venir au bourg ? Fruits et légumes frais ne suffisent pas, et on les trouverait directement chez les producteurs. Farines, fruits secs, huile et condiments, chocolat, pain et gâteaux secs, produits laitiers, ainsi que les produits BIO d'entretien... La place actuelle disponible est suffisante, comparée à l'épicerie de Silfiac, par exemple, mais nécessaire dans sa totalité.

Alors qu'avec les voisins nous tirons déjà des plans sur la comète pour avoir le plaisir de venir à pied, ou à vélo, jusqu'au Relais, faire les courses, et boire un café Bio, en discutant, en consultant les infos communales, et en laissant nos petits enfants feuilleter les bandes dessinées...

➤ **Contribution d'un Lanmodézien**

Je pense en effet qu'une étude de marché est nécessaire. Peut-être également questionner la population ?

Du temps de Sylvie, au début du commerce communal (j'étais élu conseiller avec Daniel), la partie café représentait l'essentiel des revenus de la gérante Sylvie, aidée bénévolement par ses parents. L'épicerie fonctionnait peu, et à cette époque on pouvait fumer à l'intérieur de l'établissement, ce qui se ressentait sur les produits frais en vente. Je pense qu'un couple serait nécessaire en sachant qu'un seul pourrait se tirer un revenu modeste.

Je crois également que le tout "bio" serait une façon d'éliminer une partie de la clientèle locale. Mixer de bons produits, dont le bio, dépôt de pain, journaux, etc. Mais nous ne pouvons pas négliger le rando gîte et le potentiel des locations saisonnières. Cependant, il serait souhaitable que ce lieu soit animé toute l'année, comme le suggère Chantal : boeufs musicaux, restaurant avec des spécialités, un peu comme à Kerbors (L'Instant T) ou chez Laurent à l'Armor. La convivialité des gérants me semble importante comme critère et le professionnalisme, l'envie d'innover..

➤ **Contribution d'une Lanmodézienne**

A travers ces 2 expériences et surtout toutes celles qui font l'objet d'articles de presses, c'est en effet la diversité ou la polyvalence des services et prestations proposées, qui font la différence.

Bar, restaurant, épicerie mais aussi lieu de rencontre, les sujets ne manquent pas et les occasions non plus (musiques, livres, expos, repas à thèmes, conférences ou causeries ...). Autant d'opportunités pour un public diversifié, qui peut venir aussi d'autres communes que Lanmodez. Ce commerce peut être de services mais aussi de destination (je veux dire pour un public qui viendrait exprès pour une occasion particulière, ex : le marché en est une).

Autre type de public : tous les touristes et habitants de résidences secondaires de plus en plus nombreux depuis 2 ans et demandeurs de "lieux sympas" de proximité.

Pour ma part, je ne pense pas que le tout bio dans le bar, l'épicerie et le resto soit souhaitable et viable, pour de multiples raisons.

Après, il reste à trouver des personnes dont le projet rencontre celui de la commune. Parce que même si nous arrivons à définir clairement nos besoins et nos attentes, on ne trouvera jamais le repreneur ou la repreneuse modèle. Les candidats-es peuvent formuler aussi leurs intentions, leurs prétentions mais aussi leurs limites.

Sinon, je crois tout à fait, qu'au moins une personne voir une et demi, peut vivre de ce commerce.

3.6 - Les comptes-rendus des réunions.

➤ Compte-rendu réunion du vendredi 13 novembre 2020 - Conseil Consultatif et Frédéric LE BRAS de l'ADESS Trégor

(cette réunion s'est tenue par vision conférence)

Ouverture de la réunion par la présentation des membres du Conseil Consultatif, de sa mission et de la démarche de rencontre avec les habitants mise en œuvre depuis le 8 octobre.

Frédéric LE BRAS présente les missions de l'ADESS, à savoir notamment l'accompagnement de structures de l'Economie Sociale et Solidaire et des porteurs de projets mais aussi favoriser la mise en lien pour faire émerger des projets collectifs.

Frédéric LE BRAS a pris connaissance des premiers travaux du Conseil Consultatif à savoir les entretiens avec une vingtaine de Lanmodéziens, une employée municipale, un gérant de café de pays.

L'attente la plus souvent exprimée est «le besoin d'un lieu de rencontre, de convivialité»

C'est à dire qu'il ne s'agit pas seulement de la gestion d'un bar-épicerie mais de « comment ce lieu peut répondre à l'attente de lien social?».

Si tel est le positionnement du projet, Frédéric LE BRAS confirme que l'ADESS peut l'accompagner.

La question du statut choisi pour cet établissement est posée.

Frédéric LE BRAS présente les 3 types de statuts possibles :

1. L'établissement est géré par des gérants. Ils sont seuls à investir dans le fond. On constate un certain découragement au bout de 4 à 5 ans. Ce qui a été également constaté à Lanmodez depuis 6 ans.
2. L'établissement est un lieu associatif. C'est à dire qu'il est créé par une association gérée par des bénévoles (adhérents avec un Conseil d'administration), des salariés pour le fonctionnement de l'établissement.
3. Un Société Coopérative d'Intérêt Collectif (SCIC) .

Bruno fait part de son expérience avec ENERCOOP : très compliquée, chronophage.

Frédéric LE BRAS propose d'aller rencontrer des responsables de ce type d'établissement:

Le bar de Plufur tenu en gérance, le bar associatif de Trémargat, le Champ commun commerce de proximité en SCIC à AUGAN, le Lokal bar-épicerie en SCIC à Ploujean. Le Mélar en SCIC à Locmélar...

Frédéric LE BRAS répond à Bruno en expliquant qu'ici il ne s'agit pas de la même activité. Le statut de SCIC présente l'intérêt de permettre à tous ceux qui le souhaitent d'entrer dans le projet par un système de parts sociales, de permettre à la mairie d'être également partie prenante puisque propriétaire des murs et du fonds. Cet établissement serait ainsi le lieu de tous.

Bruno remarque qu'il serait peut être nécessaire de constituer une pré-association, le temps de la mise en place de la SCIC.

Frédéric LE BRAS précise que dans le cas d'un lieu pour le lien social, il faut que les personnes en charge du fonctionnement soient aussi des animatrices pouvant proposer une multi-activité. Il est nécessaire d'avoir plusieurs ressources pour la pérennisation du lieu.

Il faut avec le projet social, un projet économique viable.

Est posée la question des financements possibles ?

Les financements seront mobilisée en fonction du projet retenu à savoir le projet social et économique.

L'ADESS est en capacité d'animer le projet, F. LE BRAS montre une brochure réalisée par l'ADESS sur la démarche d'accompagnement dans des communes de moins de 2000 habitants en associant les habitants. (voir en pièce jointe) avec des outils d'éducation populaire. Cet accompagnement est une prestation rémunérée.

Le conseil consultatif explique qu'il est bien dans cette démarche, qu'il est important de rappeler qu'elle émerge des habitants eux-mêmes et qu'elle se poursuivra par des réunions publiques, des petits groupes de travail, des rencontres pour partage d'expérience...

L'ADESS est à notre disposition pour poursuivre la réflexion et nous informer.

La question sur laquelle il est important de se mettre d'accord est: Ce que l'ont veut faire de ce lieu là?

Que doit- on faire pour en faire un lieu de lien social ?

Il est convenu de reprendre contact avec F. LE BRAS quand nous aurons réuni plus d'info.

Il est convenu de contacter les différents établissements indiqués par F. LE BRAS.

Il est convenu dans ce contexte de déplacements restreints, de demander à Madame la Maire une attestation de déplacements pour mission d'intérêt général.

Fin de réunion

➤ **Compte rendu de l'entretien téléphonique du mercredi 25/11/2020**
Conseil consultatif avec les responsable du Bar-Épicerie « le mélard dit »

Cet entretien s'est déroulé entre les membres du Conseil Consultatif et Margot et Florian les gérants de la SCIC : Le Mélard dit un bistrot, et pas que. De LOCMELAR 29400.

(le site internet : <https://www.lemelardit.com/>)

Le contexte :

- Locmelard est une commune de 490 habitants avec un commerce en centre bourg café épicerie.

- L'épicerie tourne avec des producteurs locaux (bière locale). Elle est fréquentée par des clients saisonniers (église classée + enclos paroissiaux). C'est une épicerie de dépannage : viande ; pain ; légumes frais ; les prix sont dans la moyenne (pas vraiment plus chers) on y est vigilant.
- Le Bar tourne, avec une salle à l'étage qui est en location/prêt et qui permet de faire des réunions, formations, fêtes d'anniversaire etc.
- Une restauration au coup par coup
- Le commerce Bar représente 45 % du C.A et 55 % pour l'épicerie.
- Mais les marges du bar sont des 2/3 (effet évènementiel) et de 1/3 pour l'épicerie.

La SCIC est née de la rencontre de deux porteurs de projet et d'une mairie demandeuse.

- (Serait à développer « c'est quoi le projet de territoire ? »)
- (Ce qui est absent c'est la place de la commune dans un projet du territoire)
- (La vraie place de la commune dans la gestion de la Scic ?)
- Les sociétaires sont répartis dans le territoire.
- La Scic dégage aujourd'hui 1,5 plein temps salarial, payé au SMIC mensuel. (L'investissement temps salarié est plus près des 50 heures semaine que des 35 heures !)

Petit rappel historique de la constitution du Mélar dit : 2 ans de travaux pour ouvrir le lieu et environ 6 mois pour la constitution de la SCIC pour sa partie administrative.

- Pour la constitution de la Scic il faut constituer un groupe
- Combien de collègues ? 1 de salariés ; 1 de bénéficiaire ; 1 pour la mairie ; 1 pour les partenaires.
- Comment la mairie garde la main ? : la Scic est propriétaire du fonds ; la mairie propriétaire des murs. (Ainsi celui qui est propriétaire du fonds est tributaire des bénéfices et/ou des pertes)
- Nous répondons à un projet de territoire, la mairie est un des acteurs dans ce projet de territoire.
- Si on vote c'est par collègue : il y a une pondération.

La gouvernance :

- 4 collègues avec pondération des voix, et un avantage aux salariés de la Scic.
- 18 associés par cooptation (former un noyau d'alliés pour faire avancer le projet de territoire).
- Pas d'appel à sociétaires. Ils sont aujourd'hui 18 qui demeurent dans un rayon de 30 km. Ils sont intégrés dans le projet. Ils n'interviennent pas sur l'embauche, condition de travail etc.
- Une assemblée générale annuelle
- L'Assemblée Générale n'est pas l'employeur.

Capitalisation :

- La Scic est constituée en SARL avec un capital de 50 000€ et/ou 7800€ de part sociale.
- Pour protéger la Scic, on ne peut vendre ses parts sociales que si on a trouvé un remplaçant ou si la Scic rachète les parts sociales.
- Des cigales participent à la Scic
- Une association les amis du bistrot. (Celle-ci est en stand-by aujourd'hui)

➤ *Entretien avec Vincent LUNEAU bénévole de l'association « Épice et tout » de Trémargat.*

Le 02 décembre 2020.

Pourquoi la gouvernance de l'épicerie est assurée par une association : 'Epice et tout'.

Deux raisons à cela

1. Culturellement les habitants de Trémargart gèrent des projets associatifs naturellement. La question de la gouvernance se pose peut, on s'associe pour faire s'il y a un besoin. Ainsi le projet de l'épicerie n'est pas porté par la mairie, mais il ressort du fonctionnement de la Pépie (Bar associatif) et des habitants (évidence d'une épicerie avec le bar).
La mairie entre dans le projet quand le problème des locaux de l'épicerie est posé. Il est défini qu'il doit y avoir une association par commerce, et que l'épicerie doit être dans le périmètre de la Pépie. La mairie après une étude de viabilité économique, étudie et procède à l'achat d'un bâtiment, en vente, mitoyen au Bar 'La Pépie'.
2. Du fait d'un fonctionnement en association, le chiffre d'affaire de la 'Pépie' ne doit dépasser un plafond annuel pour rester dans le cadre de sa fiscalité. Elle ne pourra pas cumuler son chiffre d'affaire avec celui de l'épicerie.

Cela équilibre aussi des rapports humains entre porteurs de projet.

La gouvernance :

Elle est assurée par le G10 : Il y a dix personnes pilier du fonctionnement bénévole. Ainsi chacun des membres du G10 assure une permanence de deux heures mois avec un second bénévole puisé dans un deuxième cercle.

Il n'y a pas de salarié dans l'épicerie, même si la question est toujours récurrente. Des emplois aidés, « Pass engagement », ont été utilisés de manière ponctuelle.

Le débat salarié ou pas pour la gestion de l'épicerie :

- On peut tenir les prix puisque le travail de gestion, comptabilité, réception et approvisionnement, vente des produits, est effectué par 10 bénévoles qui se répartissent les tâches.
 - Le salarié prend du pouvoir sur les bénévoles et désorganise la gestion des tâches.
 - Mais quel casse-tête que de maîtriser le logiciel de caisse quand on y passe si peu de temps chacun.
 - Pourrait permettre des travaux de fond qui ne sont pas effectués faute de temps bénévoles.
- Il y a 25 producteurs qui livrent à l'épicerie. Mais l'épicerie n'est pas le seul débouché pour ces producteurs.

La concurrence :

Elle n'existe pas ou peu avec les commerces alentours.

Le bio occupe, de fait, 95 ou 98 % des ventes, mais cela n'est une étiquette mise en avant pour la vente. Cela s'est imposé de fait, les producteurs étaient et sont bio. (C'est plus compliqué pour certains produits comme le vin, par exemple). La répartition de la clientèle sur le territoire s'est faite naturellement sans avoir à faire valoir une image écolo. Mais on fait autre chose que la coop-bio.

L'objectif financier :

Assurer l'équilibre Charge / Produit.

Si besoin sur cet aspect on pourrait contacter : Vincent MUNIN au 02 96 36 56 00

4 - Tableau de synthèse du collectage

Le bar	Le bourg	L'épicerie
Pots divers	Mairie	Fourniture de produits pour pots
Préparation repas randonneurs, préparation de paniers pique-nique randonneurs. Repas pour les petits groupes, sandwichs	Rando-gîte	Promotion de produits locaux. Fourniture de produits pour le panier pique-nique ou repas
	École	Être en relation avec les responsables de l'association de parents d'élèves voire avec la directrice pour relayer l'actualité de l'école sous forme d'affiches, des commandes lors de la ventes de chocolats, crayons, porte-clés...
Réunions salles au premier Etg et pots de l'amitié Restauration pour repas manifestations associatives.	Associations	Être en relation avec les responsables d'associations lanmodéziennes pour la fourniture de produits pour des goûters.
Bar en fin de journée, sandwichs Repas ou plats à emporter pour les employés.	Zone ostréicole - activité	Achat pain, plats à emporter...
Pot de l'amitié après les cérémonies	Église	Fournitures de produits
Planches apéro avec des produits locaux de la mer et de la terre. Sandwichs Voir petite restauration...	Marché	Organiser l'achalandage de fruits et légumes en articulation avec celui du marché saisonnier de Lanmodez (mai à septembre)
À chaque saison un thème sur la vitrine côté route Accueil d'ateliers : Ateliers lecture (inviter un écrivain, un conteur, un ancien du village etc), couture, tricot. Soirées et journées à thèmes : Organiser des soirées selon les fêtes du calendrier annuel, selon les saisons ou les événements de la commune. Halloween, st valentin, fêtes des mères. Offrir un petit clin d'œil sous forme de dessert ou d'apéritif Faire venir des artistes le temps d'une journée ou soirée : tatoueur, peintre, exposer les œuvres des artistes locaux, dessinateurs, maquilleurs, pose ongulaire, sculpteurs, l'occasion pour lui ou elle de mieux se faire connaître voire de profiter de prestations gratuites.	420 habitants	Horaires d'ouverture : 8h/13h-16h/20h du lundi au dimanche 16h/23h vendredi soir et samedi soir Fermé le mercredi Dépôt de pain <u>Épicerie (produits pour dépannage, première nécessité et pour la clientèle saisonnière)</u> : lait, eau ,jus de fruit, soda, alcool, sirop, huile, vinaigre, farine, sucre morceaux et poudre, levure, pâtes, riz, semoule, chips (petit et gros paquet), gâteaux apéritif, pâtés, beurre, dessert, yaourt, crème fraîche, fromage, légumes en conserves, café, thé, lessive, produit d'entretien(vaisselle , sol, etc...), céréales, gâteaux, chocolat , PQ, sac poubelle, essuie tout, aliment animaux, produit d'hygiène et hygiène féminine, produit pharmaceutique et trousse de secours, filtre à café. Produits en BIO ? Décision structurante

<p>Une à deux fois par mois, moment de détente et d'échange autour d'un petit café ou thé offert avec petit gâteaux afin de se connaître mieux et d'échanger et surtout de rompre la solitude de 0 à + 99 ans.</p> <p>Une fois par mois une soirée sur le thème musicale avec des musiciens</p> <p>Une fois par mois une soirée à thème par exemple (proposer des soirées autour d'un plat phare ou exotique ou régionale. Proposez des plats avec des ingrédients locaux : fruits légumes, vin, viande. Indiquez leur provenance sur les menus et mettre en avant les producteurs</p> <p>Une fois par mois une soirée dégustation (huître, cidre, terroir, etc.).</p>		<p>ou exclusive ?</p> <p>Produits fournis par les producteurs locaux en bio ou/et non) viande deux à trois fois par semaine (souvenir de viande fournie par LEBERRE qui convenait à beaucoup) poisson à voir avec pêcheurs locaux en saison ? Huîtres en saison</p> <p>Plats préparés sur place essentiellement de légumes avec des produits de qualité pour aller la viande proposée.</p> <p>Une borne internet (wifi), Relais colis, Cash back pour retrait d'argent notamment pour le marché avec le crédit agricole).</p> <p>Une borne postale avec timbres et enveloppes.</p> <p>Proposer ventes à emporter ou ventes à la livraison sur la commune uniquement.</p>
--	--	--

5 La gouvernance du commerce du centre bourg.

5.1 - Il nous faut en préalable poser quelques définitions.

- ✓ **La pérennité** : c'est le caractère de ce qui est durable, qui dure longtemps.
La pérennité d'un commerce est le signe d'une bonne gestion ancrée dans le territoire. Le commerçant a su comprendre l'attente de ses clients et adapter son offre commerciale sans épuiser son environnement.
- ✓ **La rentabilité** : c'est le caractère de ce qui est financièrement avantageux, fructueux, payant.

La rentabilité peut se voir sous deux formes :

- L'acte commercial est le prétexte à une forme d'enrichissement. Le commerce peut être par exemple une opération immobilière déguisée etc. ... L'enrichissement sera personnel et rapide pour l'investisseur. Cela induira de la richesse pour la MACRO-économie.
- L'acte commercial est au cœur de l'activité. Il répond à un projet collectif (même implicite) de développement local. Les parties prenantes participent à la définition du projet local : c'est à dire comment le commerce va permettre à chacun des intervenants de pouvoir en vivre dignement. C'est plutôt un projet de *micro-économie* en gestion directe.

Le caractère de l'utilité sociale de l'activité se distingue donc par la manière dont on produit le service et non par la nature du service qu'on produit.

✓ **L'utilité sociale**

C'est la Direction générale des impôts qui donne pour la première fois une définition de l'utilité sociale :

« Est d'utilité sociale l'activité qui tend à satisfaire un besoin qui n'est pas pris en compte par le marché ou qui l'est de façon peu satisfaisante ».

Les aides publiques ou exonérations fiscales dont bénéficient les associations peuvent être considérées comme faussant la concurrence, sauf si l'on peut montrer que l'activité diffère de celle de structures marchandes notamment en raison de l'utilité sociale qu'elle engendre.

✓ **L'intérêt général** : *Quels critères pour être reconnus par les pouvoirs publics ?*

Dans les textes en vigueur aujourd'hui, on trouve les termes «d'**intérêt général**» dans le code général des impôts, article 200 b.

L'intérêt général renvoie à un projet politique d'action pour une « société ouverte à tous et toutes ». qui vise le partage et la solidarité au bénéfice du collectif.

Les critères retenus sont notamment :

- La qualité démocratique de l'association, tant dans son fonctionnement que dans l'élaboration et l'évaluation de son projet.
- Les références à l'éducation populaire, à l'économie sociale et solidaire ou encore à la transformation sociale.
- La participation bénévole des bénéficiaires à la production des services et des biens dont ils-elles expriment le besoin.
- La prise en compte de la parole des habitant.e.s.

5.2 - La gérance : cas où l'on vend un fonds à un particulier qui investit ses fonds privés.

Le but du gérant est donc de faire fructifier dans un délai raisonnable son investissement pour pouvoir toucher le capital : fruit de son travail en revendant le fonds que lui aura vendu la commune.

Le dilemme qui se pose au gérant c'est : quelles sont les activités présentant une faible rentabilité, voire qui seraient déficitaires et qu'il peut/doit maintenir pour la bonne gestion de son commerce sans bousculer son tableau d'amortissement ?

S'il n'est pas tenu (puisque propriétaire du fonds) de faire de son commerce un lieu de lien social il en recherchera, en privilégiera les activités les plus rentables. ... au détriment de la demande des habitants de Lanmodez.

Le commerce du centre bourg peut parfaitement être rentable sans avoir un seul client de Lanmodez.

Cette gérance de fonds privé, appel de part sa nature à un renouvellement du gérant avec une fréquence – qui au regard de ces dernières années – est de deux à trois ans. Soit par une vente sous seing privé à un autre gérant, soit par un dépôt de bilan si le gérant s'est trompé dans sa gestion commerciale.

Dans ce cas la commune doit réinjecter de ses fonds propres dans le commerce en rachetant le fond – la licence IV - sinon tout part à vau- l'eau et le commerce disparaît.

5.3 – L'association.

Loi du 1er juillet 1901 (extraits)

article 1

L'association est la convention par laquelle deux ou plusieurs personnes mettent en commun d'une façon permanente leurs connaissances ou leur activité dans un but autre que de partager des bénéfices. Elle est régie quant à sa validité, par les principes généraux du droit applicables aux contrats et obligations.

article 2

Les associations de personnes pourront se former librement sans autorisation ni déclaration préalable, mais elles ne jouiront de la capacité juridique que si elles se sont conformées aux dispositions de l'article 5.

Ainsi l'association ne défend pas des intérêts particuliers et ne se borne pas à défendre les intérêts de ses membres. Elle ne doit pas agir pour un cercle restreint de personnes. Elle doit poursuivre une activité non lucrative, avoir une gestion désintéressée. Elle doit être gérée et dirigée à titre bénévole. Elle doit faire preuve de sa capacité à travailler en réseau avec d'autres partenaires, notamment associatifs.

C'est le Conseil d'administration qui gère l'association conformément aux orientations décidées en Assemblée Générale. Le CA élit un bureau composé d'un président, secrétaire, trésorier qui gèrent au quotidien. C'est le président qui est responsable devant le tribunal d'instance de la bonne gestion de l'association. Les membres du CA sont bénévoles.

Une association peut être employeur sans limitation en nombre. Elle applique le code du travail et est soumise au code des impôts par la taxe sur les salaires. Si elle dépasse un certain seuil de chiffre d'affaire elle est soumise à la TVA et à l'impôt.

5.4 - Les Sociétés Coopératives Intérêt Collectif : SCIC

« Les SCIC ont pour objet la production ou la fourniture de biens et de services d'intérêt collectif, qui présentent un caractère d'utilité sociale »

Article 19 quinquies – Loi du 10 septembre 1947 portant statuts de la coopération.

Une SCIC c'est une **société** commerciale gérée avec le statut **coopératif** au service de l'**intérêt collectif**.

UNE SOCIÉTÉ :

Société de personnes à forme commerciale, soit une :

SA : Société Anonyme.

SAS : Société par Actions Simplifiées.

SARL : Société à Responsabilité Limitée.

Inscrite au registre du commerce et des Sociétés et soumise aux impôts commerciaux.

Elle fonctionne comme toute société soumise aux impératifs de bonne gestion et d'innovation.

La décision de toute société ou association déclarée de modifier en SCIC n'entraîne pas la création d'une personne morale nouvelle.

COOPÉRATIVE :

1 personne = 1 voix en assemblée générale.

La valeur nominale de la part sociale est fixée par les statuts. Le capital est variable, ce qui permet la libre entrée et sortie de sociétaires.

Mise en réserve des excédants à chaque clôture des comptes : au moins 57,5 % du résultat affecté aux réserves impartageables, ce taux pouvant être porté par chaque AG ou par les statuts à 100 %

INTÉRÊT COLLECTIF :

L'intérêt par lequel tous les associés et l'environnement peuvent se retrouver autour d'un objet commun en organisant une dynamique multi-parties-prenantes (Le caractère d'utilité sociale). Ancrée sur un territoire géographique, la forme SCIC peut recouvrir tout type d'activité qui rend des services aux organisations ou aux individus, sans restriction.

Permet d'associer toute personne physique ou morale de droit privé ou de droit public autour du projet commun.

Pour se constituer une SCIC doit obligatoirement associer :

- des salariés
- des bénéficiaires (clients, fournisseurs, bénévoles, collectif de toute nature...)
- un troisième type d'associé selon les ambitions de la coopérative.

Les collectivités territoriales peuvent devenir associés et détenir jusqu'à 50 % du capital d'une même SCIC.

Coût de l'adhésion au mouvement coopératif :

- Au moment de l'élaboration du projet:80€ (accompagnement du projet pour sa faisabilité)
- Ensuite une cotisation annuelle d'un minimum de 600,00€ (soit 50€ par mois) = une cotisation à l'union sociale (sorte de CE du mouvement des SCIC) qui est de 0,3 % de la masse salariale.

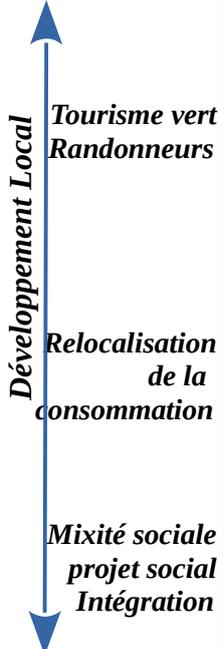
En contre-partie le mouvement coopératif assure un accompagnement pour le montage financier, la gestion de la structure et un programme de formation.

5.5 - Dans le tableau qui suit nous avons retenu 3 critères pour définir l'utilité sociale du Bar – Épicerie.

Ces trois critères sont la synthèse des usages, besoins et attentes exprimés lors du collectage. Nous sommes d'accord pour dire que l'utilité sociale se définit par l'expression des habitants mais aussi par la reconnaissance de ces besoins de la part des pouvoirs publics. C'est cette dynamique qui va participer, engendrer du développement local.

- ✓ **Tourisme vert** : les randonneurs, les touristes qui louent sur la Presqu'île etc...
- ✓ **La relocalisation de la consommation** : présence des produits des producteurs locaux à l'épicerie (Bio, Raisonnés). Promotion de ces produits par la petites restauration etc...
- ✓ **Mixité sociale et intergénérationnelle** : permettre à chaque Lanmodézien de trouver une partie de ce dont il a besoin ou ce qu'il attend. En effet les Lanmodéziens sont très divers tant par leurs revenus, leurs comportements, leurs origines ce qui engendre une grande diversité des besoins et des attentes.

5.6 - Tableau récapitulatif des critères de gouvernance du projet de commerce.

Critères	La GÉRANCE	L'ASSOCIATION	La SCIC
Gouvernance responsable	L'investisseur (Gérant)	Le président (CA)	CA / Les Salariés /gérants en fonction du statut que se donne la SCIC
Place de la commune	De aucune à très faible	Membres de droit (Statuts de l'association)	Dans un collège jusqu'à 20 % du capital et 50 % des voix.
Pérennité du commerce	<p>FAIBLE Le gérant ne rend des comptes qu'à lui-même. La transparence de sa gestion rend la pérennité du commerce Difficile à anticiper</p> <p>Cela entraîne aussi la pérennité du marché et dans une moindre mesure celle de la salle des fêtes et de la vie associative à Lanmodez.</p>	<p>Tient à la qualité de vie du projet associatif. Réalisation du projet débattue en A.G.</p> <p>Anticipable</p>	<p>C'est l'objet même de la vie du projet. La stratégie de la gestion du projet y est mise en débat en AG avec les collègues.</p> <p>Le projet est porté par un minimum de 3 collèges 1. Les Bénéficiaires 2. Les salariés 3. Autre : La mairie et d'autres collèges peuvent être créés comme celui des producteurs locaux.</p> <p>Anticipable par la gestion multi sociétariale.</p>
Rentabilité du commerce	<p>C'est le BUT C'est au cœur de la préoccupation du gérant</p>	<p>C'est un MOYEN nécessaire à la réalisation du projet associatif. (Au delà d'un certain chiffre d'affaire particularité fiscale ,cadre de la loi de 1901)</p>	<p>C'est le MOYEN nécessaire à la vie de la SCIC (projet coopératif).</p>
	<p>Ce sont des MOYENS pour faire fructifier l'investissement en prévision de la revente du fonds de commerce.</p> <p>Pour être pris en compte, ces critères doivent participer à la croissance du chiffre d'affaire.</p>	<p>L'association est un outil.</p> <p>L'association ou la Scic répondent à une demande d'utilité sociale et à un intérêt collectif. L'important est que habitants, producteurs, mairie, salariés et autres, mettent idées et compétences ensemble pour mieux répondre aux différentes attentes et ainsi insuffler une dynamique de développement local.</p>	<p>Intégrer dans le projet de la SCIC.</p>
		<p>Les ADHÉRENTS de l'association définissent l'objet social dans le contrat qu'ils passent ensemble pour répondre à leur besoin. L'association prétend à des subventions.</p>	<p>La SCIC est une société commerciale qui se gère entre les différents collèges autour d'un intérêt collectif, d'une utilité sociale</p> <p>Répondre à ces critères c'est s'assurer des aides publiques.</p>

Projet culturel	Idem que pour les trois critères précédents.	L'association correspond le mieux à la mise en place d'un projet culturel car elle est un lieu de débat et peu recevoir des subventions dans ce cadre.	Dans notre cas, la SCIC serait doit se consacrer à son projet.
réversibilité	Aucune	Oui à mettre dans les statuts	Oui à mettre dans les statuts

6 - Possibilités de financements.

Il est utile de rappeler les atouts du bar-épicerie:

- Quand l'établissement était tenu par Sylvie, l'activité permettait de financer un plein-temps et demi. Pour faire face à la demande de petite restauration il était question de passer à deux temps plein.
- L'activité de petite restauration pour répondre à une demande des usagers du rando-gîte, des ouvriers sur la commune, des touristes de passage l'été, des usagers du marché pour accompagner l'apéro, peut constituer une ressource financière proportionnellement importante au regard de l'ensemble du chiffre d'affaire.
- Les associations de Lanmodez sont unanimement intéressées pour utiliser le café pour leurs réunions, utiliser l'épicerie ou demander une petite restauration en fonction des besoins liés à leur activité.
- Le marché de Lanmodez sur 4 mois de l'année amène un flux important de clients pour l'apéro voir plus pour des assiettes ou petites restauration.
- L'évènementiel (soirées à thèmes, petits concerts...) si organisé régulièrement à raison d'une fois par mois constitue un apport à travers les consommations et assiettes (voir entretien avec Locmélar dit) et plus largement le projet culturel et festif sur Lanmodez.
- Des locaux équipés aux normes
- et adaptés au projet multi-activités. Des habitants partant pour peaufiner la déco de l'établissement dans un chantier participatif.
- Un fonds de 10 000 à 15 000€ est à prévoir pour le démarrage.

Aujourd'hui la problématique du maintien et du développement des commerces uniques dans les petites communes est identifiée par les pouvoirs publics.

Ces établissements participent à maintenir la population et à l'attractivité de la commune.

Ils sont donc reconnus **d'utilité sociale** et par là même **font l'objet de financements publics**.

En fonction du projet de l'établissement et de sa forme juridique, les montages et volumes d'aides financières seront différents.

Les pistes évoquées ci-dessous concernent des établissements sous forme associative ou SCIC.

Pour une mise en œuvre pertinente de ces pistes, il est prudent de se faire accompagner par l'ADESS et/ou le TAG22 qui apportent leur compétences. Il existe aussi Boutique Gestion 22 notamment pour l'accompagnement financier et comptable.

Deux types de financements en dehors des prêts bancaires et des produits de l'activité

- **Financements participatifs** : les adhésions (association), les parts sociales (SCIC), le crowdfounding (voir fiche de la Direction de Consommation et de la Répression des Fraudes), les cigales etc.
- **Financements publics** qui peuvent être attribués pour soutenir l'activité reconnue d'utilité sociale.

Il peut s'agir de financement d'aide au démarrage et/ou de fonctionnement.

Il faut retenir que les financements fonctionnent en levier les uns par rapport aux autres. C'est à dire qu'un budget prévisionnel doit prévoir plusieurs financements en les articulant les uns par rapport aux autres.

6.1 - Quelques piste d'aides publiques.

6.2 - Exemples de financement pour un établissement sous forme associative

Contrat d'emplois aidés : conventions avec l'état pour le financement à près de 80 % d'un emploi à temps partiel pendant 18 mois.

Caisse d'Allocations Familiales des Côtes d'Armor

On peut obtenir un agrément « **Espace de vie sociale** » qui reconnaît les lieux associatifs de proximité où se déroulent des activités collectives renforçant les liens sociaux et familiaux et les solidarités de voisinage.

Cet agrément permet une **aide financière** de la CAF. En effet, la CAF accompagne les associations dans leurs projets de développement de l'espace de la vie sociale; elle peut apporter ses compétences en ingénierie sociale et peut engager des moyens financiers importants.

Si cet agrément est obtenu, le Conseil Départemental 22 peut abonder.

(consultez le document en annexe « Fiche expérience du Mix-Café à Tréssigneau »).

En système de levier peuvent également financer : **la Région Bretagne, la Caisse des Dépôts et Consignation, les Fondations** notamment France Active.

« Extrait d'un audit sur le modèle économique des café associatifs par le Réseau des Cafés Culturels Associatifs (2014).

Un café associatif a pour objectif d'auto-financer son fonctionnement par la vente commerciale (bar – restauration, d'épicerie, de brasserie selon les thématiques des cafés). Selon les cafés, l'ancienneté, le fonctionnement, les publics, les activités, l'auto-financement commercial représente entre 65 et 100% d'un chiffre d'affaires qui selon les cafés se situe entre 20 000 et 200 000 euros annuels. Les activités diverses, contrats, itinérances, adhésions représentant entre 3 et 8% du chiffre d'affaires (les adhésions pouvant varier selon les cafés entre 800 et 14 000 euros de recettes annuelles).

Le chiffre d'affaires de l'activité commerciale est extrêmement variable selon les cafés de par leur projet, leurs choix, leur fonctionnement, leur taille, leur ancienneté: de 3 500 euros à 210000 euros! Nous pouvons distinguer plusieurs catégories: ceux avec un chiffre d'affaire égal ou en dessous de 30 000euros pour 50% d'entre eux avec un plein temps salarié (sur une ou plusieurs personnes), ceux avec un CA entre 30 000 et 80 000 euros pour 30%, majoritairement des cafés urbains, ayant structuré leur activité, développé l'emploi, passé à la TVA obligatoire (seuil atteint) ou s'en approchant, grâce à une activité concerts pour la plupart d'entre eux et une activité restauration) ceux dont le CA est au dessus de 80 000 euros pour 20%, presque tous urbains, avec activité concert plus ou moins développée et activité restauration. Ce chiffre d'affaires commercial,

pour les cafés ayant une activité restauration, se répartit entre vente de boissons et restauration de manière variable, la restauration représentant de 25 à 50% des recettes commerciales. Les autres recettes commerciales sont anecdotiques représentant entre 0,5 et 3% du chiffre d'affaires. Au delà des chiffres, la dynamique essentielle est celle de la recherche d'un auto-financement par l'activité commerciale du café, celle-ci représentant en moyenne 80% des recettes du café, les autres recettes se répartissant en les ressources des emplois aidés, les adhésions et les subventions lorsqu'elles existent. Les cafés associatifs cherchent donc à financer leurs activités culturelles et sociales de manière autonome, sans pourtant y parvenir, les ressources autres restant essentielles pour l'équilibre financier annuel. »

6.3 - Financement accessible aux formes associatives ou SCIC

Le programme LEADER, cofinancier des projets de développement rural

Alimenté par le Fonds européen agricole pour le développement rural, le programme LEADER – Liaison entre actions de développement de l'économie rurale - confié aux acteurs locaux regroupés dans 339 Groupes d'action locale une enveloppe pour co-financer des projets.

Avec son principe de gouvernance « *le développement local par les acteurs locaux* », il semble particulièrement aligné avec les logiques de développement portées par l'économie sociale et solidaire.

Sur le Trégor, le Groupe d'Animation Local de LEADER se trouve à LTC.

7. - En forme de Conclusion pour le Comité Consultatif

Les attentes des Lanmodéziens sont riches et porteuses d'un dynamisme pour notre commune. Le maintien de cette dynamique est essentiel pour soutenir le développement local. Est-il nécessaire de rappeler les propos d'Yves Capitaine il y a trente ans « si l'unique commerce disparaissait, c'est la commune elle-même qui serait en péril, puisque le commerce ne vient pas à elle, c'est la commune qui ira à lui... ».

Une commune de 420 habitants à échelle humaine est le lieu idéal pour faire du développement local. Le Conseil Municipal doit être le moteur de cette vie locale en créant le lieu d'incubation que peut-être le commerce multi-services.

Il est tout aussi important de savoir qu'il y a au moins deux emplois à la clé. Il serait tout à fait cohérent d'aller les chercher au plus près géographiquement. Le précédent d'il y a trente ans a fait unanimement ses preuves.

Il appartient maintenant à Madame la Maire et aux élus du Conseil Municipal de décider de la forme de gouvernance du bar-épicerie et des moyens pour la mettre en œuvre.

Le souci du Conseil Consultatif a été de rendre compte des usages et attentes des Lanmodéziens dans **leur diversité**, de collecter les informations à la prise de décision.

Ce travail a été pour nous très riche et enthousiasmant. Notre intention n'a pas été d'apporter la solution.

Le paragraphe 6 sur les pistes de financements ne peut prétendre à l'exhaustivité. Le montage financier sera soumis à la forme que prendra le projet. De fait il est impossible dans l'état actuel des choses d'aller plus avant sur cette question.

Nous constatons en relisant l'article d'Ar Men que près de trente ans après les attentes et les besoins des Lanmodéziens sont les mêmes. Pourtant la sociologie de la commune a changé ce qui montre que nous ne sommes pas face à un problème de « *politique politicienne* » communale mais que le bar-épicerie est un des enjeux majeurs de la VIE communale.

8. - En Pièces jointes



Réseau Rural
BRETAGNE

Thème : développement social

Sous-thème : Café associatif



Mots-Clés

- lien social
- associatif
- intergénérationnel
- animation
- commerce

Territoire

- Tressignaux (22), commune de 655 habitants, située au sud de Leff Armor Communauté.

Type de bénéficiaire

Les habitants, la commune et alentours : c'est un lieu d'échanges, de rencontres, de partage.

Partenaires

- Commune de Tressignaux
- CAUE 22 (Conseil en Architecture, Urbanisme et Environnement)
- Ecole d'architecture de Rennes
- Département des Côtes d'Armor

Financements

- Caisse d'Allocation Familiale
- Appel à projet «soutien au dynamisme des bourgs ruraux» porté par la Région, l'Etat, l'Etablissement public Foncier et la Caisse des Dépôts et Consignations

FICHE EXPÉRIENCE

Le Mix Café



Porté par une équipe de bénévoles motivé-e-s et soutenu par la municipalité, le Mix Café Associatif a vu le jour en avril 2015 sur la commune de Tressignaux (22) - 655 habitants. Bien plus qu'un café, c'est avant tout un espace de mixité sociale, de rencontre et d'échanges intergénérationnels.

La fermeture du dernier commerce du village

Le Café le Celtic avait été repris en 2009 par un couple très dynamique de nouveaux arrivants qui avaient réussi à créer un vrai espace de convivialité. On y trouvait, en plus de l'activité de bar, un dépôt de pain et une épicerie de dépannage. Des animations culturelles et sociales régulières avaient lieu. Malgré cela, après cinq années de fonctionnement et d'initiatives diverses, les propriétaires ont dû malheureusement faire le constat que cette activité n'était pas viable.

Un groupe de travail sur le projet de café associatif

Dès la fermeture du Celtic, fin juin 2014, les élus locaux ont pris l'initiative de réunir des représentants des associations locales ainsi que quelques habitants et les anciens propriétaires du café. Ensemble, ils ont fait le point sur la situation et envisagé une alternative sous la forme d'un café associatif.

Mi-octobre 2014, le projet a été présenté en séance publique à la population de Tressignaux par la mairie et quelques représentants du groupe de travail. Il a reçu un accueil très enthousiaste et plusieurs personnes de tous âges se sont manifestées pour apporter leur aide dans la réalisation du projet.

Ces personnes ont participé à différents groupes de travail autour de 4 thèmes :

- Quelles activités proposer dans le futur café associatif ?
- Quelles règles de fonctionnement pour l'association ?
- Comment aménager au mieux les locaux avec les moyens disponibles ?
- Comment assurer la pérennité du projet ?

Mise à disposition d'un bâtiment en centre-bourg

Afin de concrétiser le projet, un local appartenant à la mairie est identifié pour accueillir provisoirement le café. La mairie signe alors une convention de mise à disposition gracieuse des locaux à l'association pour une durée de 3 ans. Les bénévoles de l'association travaillent pendant près d'un an et demi pour réaménager le local aux normes d'accessibilité ERP avant de pouvoir investir les lieux en septembre 2015.

L'agrément espace de vie sociale

Le Mix Café s'est rapproché de la Caisse d'Allocations Familiales (CAF) en vue d'une qualification du lieu en « Espace de Vie Sociale » ouvrant droit à un soutien financier.

Pour prétendre à l'agrément « espace de vie sociale », le projet doit être géré exclusivement par une association et poursuivre trois finalités de façon concomitante :

- l'inclusion sociale et la socialisation des personnes, pour lutter contre l'isolement ;

Une deuxième vie pour l'ancienne auberge de Quintin

Rachetée par un collectif de citoyens le 23 décembre, l'Auberge de la Porte à la Rose, à Quintin, va connaître une deuxième vie. Une société coopérative devrait voir le jour pour porter l'avenir du lieu.

Julien Molla

● C'est un monument du patrimoine de Quintin. L'Auberge de la Porte à la Rose, maison du XVII^e siècle, qui borde la place 1830, est partiellement classée au titre des Monuments historiques. Elle est surtout, depuis le 23 décembre, propriété d'une soixantaine de particuliers, réunis dans une société civile immobilière (SCI). L'idée de racheter le bâtiment, en très mauvais état et inoccupé depuis de nombreuses années, est née durant le confinement, début 2020. « A une dizaine de Quintinais, on s'est dit que ça serait sympa de lancer un projet collectif d'achat », rembobine François de Bagnoux, le porte-parole du collectif.

Statuer avec français

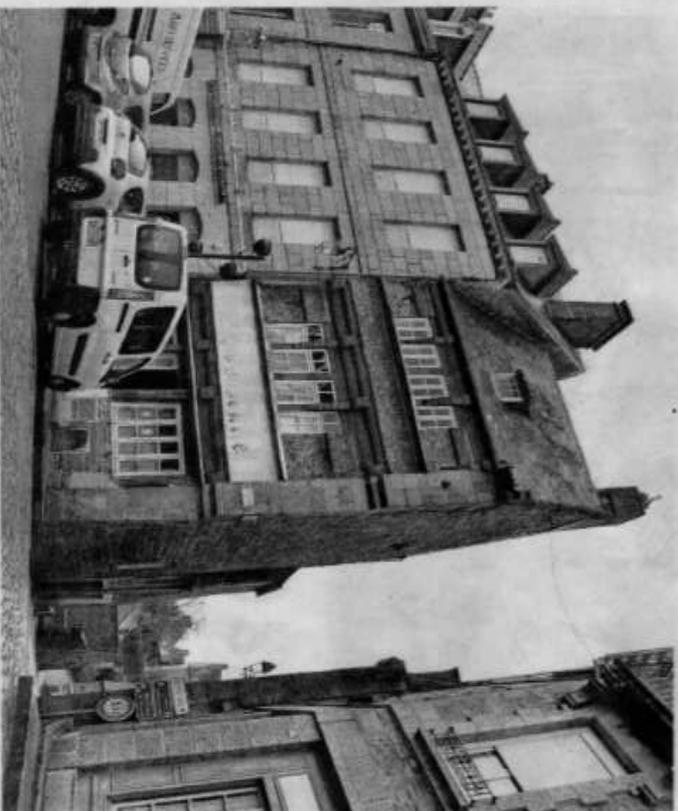
Partis à une dizaine, ils arrivent à fin décembre, au moment de l'achat pour 55 000 €, frais de notaires inclus, de la bâtisse située au cœur de la petite cité de caractère. Et même

67 désormais puisque trois autres investisseurs ont, depuis, rejoint l'aventure. « Et la porte est toujours ouverte à de nouveaux copropriétaires qui seraient tentés par l'avenir », souligne François de Bagnoux. Et ce, notamment, afin de financer les travaux urgents de protection de la bâtisse, qui pourraient coûter 100 000 € à 150 000 €.

Les travaux, portés par la SCI, pourraient débuter à l'été, après le lancement des études architecturales, les demandes d'autorisation de travaux et le dépôt des dossiers de subvention. Dans le même temps, il faudra aussi lancer la réflexion sur l'avenir du lieu.

Pour cela, un collectif de quelque 120 citoyens, comprenant les 67 copropriétaires, est mobilisé. « Nous allons prendre le premier trimestre 2021 pour définir la structure pour porter la réflexion sur l'usage futur du lieu », expose le porte-parole du collectif.

Ouverture en 2025 ?



L'Auberge de la Porte à la Rose, à Quintin, a été achetée par un collectif réunissant une soixantaine de citoyens. Une société coopérative doit voir le jour pour faire vivre ce lieu emblématique de la commune. Le Télépatrimoine/Michel Bourne

Une structure qui devrait prendre la forme d'une société coopérative d'intérêt collectif (SCIC). « Une SCIC est une société commerciale qui respecte un certain nombre de règles issues de l'économie sociale et solidaire », rappelle François de Bagnoux. Parmi elles, notamment, l'idée qu'à une personne correspond

une voix. Ou bien encore la notion de gestion désintéressée avec le reinvestissement de potentiels excédents financiers dans l'activité. Cette SCIC louera le bâtiment à la SCI et sera chargée de son exploitation. Sous quelle forme ? À ce jour, tout est encore possible. « Des idées ont été émises mais rien n'est défini », pré-

Pratique
Les personnes souhaitant participer à l'aventure peuvent contacter le collectif : aubergealarose@gmail.com.





DÉVELOPPER VOS PROJETS LOCAUX

HEIN LANS D'YDIE'H OBEROU EN RD PRO

LEADER



LEADER est financé par le Fonds européen de développement régional

QUELQUES EXEMPLES DE PROJETS

UN TOILLAD OBEROU

- Mise en place d'animations pour développer l'écocitoyenneté
- Création d'une ludothèque
- Création d'un point de vente collectif de produits locaux
- Création d'un espace de coworking
- Développement d'un label « bois bocage » certifiant la gestion durable du bocage

VOUS AVEZ UN PROJET ? CONTACTEZ-NOUS !

E-SELL EMANDO'H DA GAS
UN OBER DA BENN ? DEUIT
E DAREMPRED GANNIP !

Lannion-Trégor Communauté
Christelle Bacor
02 96 05 80 08
christelle.bacor@lannion-tregor.com

UN CRITÈRE OBLIGATOIRE POUR QUE VOTRE PROJET SOIT ÉLIGIBLE : L'INNOVATION

UN DRA BET, D'HO BAKTRES
DA VEZAN CHABAZET : NEVEZIN

L'innovation, qu'est-ce que c'est ?
« Imaginer, expérimenter, évaluer et essayer de nouvelles solutions en termes d'outils, de méthodes, de gouvernance, pour mettre en place ensemble des réponses au service du bien vivre sur notre territoire ».

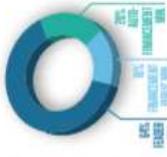
Les autres critères de sélection (au moins 3 de ces critères sur 5 doivent être remplis par les projets présentés) :

- 1. Qualité du lien social
C'est-à-dire l'implication des usagers, du public bénéficiaire, dans l'élaboration du projet
- 2. Intégration d'une dimension artistique et culturelle, et/ou valorisation des langues régionales
- 3. Mise en place d'actions pour diminuer l'impact environnemental du projet
- 4. Création et/ou maintien de l'activité et de l'emploi sur le territoire, favoriser la reconnaissance et le développement de la formation et la qualification d'élus salariés, l'amélioration des conditions de travail et le dialogue social
- 5. Prise en compte du principe d'égalité femmes-hommes au sein de la structure ou du projet

LES MODALITÉS DE FINANCEMENT

AR MOB MA VEZER ABC-BANTAOUET

Près de 2 millions d'euros sont alloués au territoire.



Le FEADER intervient toujours en contrepartie d'une aide publique (État, Région, Département, Collectivités locales.) Le versement de subventions européennes intervient une fois le projet réalisé, toutes les factures acquittées et après le versement des subventions des autres cofinanciers.

Vous devez donc être en mesure de pré-financer votre projet et de disposer d'une trésorerie suffisante.