

Passerelle Eco

238

initiatives et
projets



Écolieux et Habitat Participatif

Montage \wedge Juridique \wedge Financement participatif

Accompagnement et Assistance Maîtrise d'Ouvrage

Choisir l'AutoConstruction ? * * Hameaux Légers

Un emprunt participatif autogéré pour financer l'habitat

En Novembre 2019, les 4 familles habitant Le Ricochet, en Savoie, ont eu recours à l'emprunt participatif pour trouver les financements que les banques leur refusaient (voir annonce dans Passerelle Eco n°71). Tournant le dos aux établissements bancaires, la bande d'irréductibles s'est débrouillée par ses propres moyens, sans accompagnement ni plateforme en ligne, juste à force de détermination et de tableurs fait-mains. Ce n'est pas une solution miracle, car il faut toujours avoir la capacité de rembourser... mais Nanou, Coralie et Clément sont revenus avec moi sur cette expérience qui fut un succès pour eux.

Se lancer

L'achat remonte à 2013. À l'époque, il avait fallu emprunter pour rassembler les 160k€ nécessaires. Seul le Crédit Coopératif avait accepté, mais il avait fallu des garanties: intégrer dans les statuts d'autres personnes avec un profil bancaire plus rassurant, bien que n'habitant pas le lieu.

Il reste aujourd'hui 3 des 4 fondateurs, et 4 nouvelles personnes sont arrivées en 2017. Environ 340k€ de travaux étaient nécessaires: rénovation et entretien, réfection de la toiture, installation photovoltaïque. Les nouveaux arrivants amenaient 80k€, il restait à trouver 260k€.

À cette occasion, les habitants souhaitaient adapter les statuts pour qu'ils reflètent la réalité du lieu plutôt que les besoins de la banque. Et peu à peu, un courtier leur indiquant qu'un prêt bancaire ne pouvait être envisagé, ils se sont décidés à lancer un emprunt participatif.

Appréhensions, inspirations

Ce n'était pas pour autant un choix facile, car plusieurs personnes dans le groupe avaient des appréhensions: peur de ne pas lever assez de fonds, de ne pas avoir les bons outils, réticence à mener une

campagne de communication active et à solliciter les gens. Alors avant de se lancer, ils se sont renseignés. Pendant 2 mois ils ont fait des recherches et des rencontres, notamment avec un autre habitat groupé et un couple qui avaient déjà eu recours à des emprunts participatifs.

En pratique

Avant de démarrer la campagne,

Pour commencer, il a fallu estimer au plus près le budget des travaux:

- ▶ En considérant différents scénarii d'emplacements, d'aménagements, de techniques et de matériaux et en les chiffrant;
- ▶ En choisissant un scénario final;
- ▶ En planifiant les dépenses dans le temps. Ce travail a occupé un premier groupe, qui a pu s'appuyer sur un des membres expérimenté en rénovation.

D'autres groupes de travail se sont occupés de:

- ▶ Rédiger l'appel à finance et prendre en charge les aspects administratifs: création d'un formulaire de réponse, préparation et réception des engagements de prêts, suivi dans le fichier tableur central;

- ▶ Mettre à jour les statuts, de façon à intégrer les nouveaux;
- ▶ Améliorer le site Internet, pour qu'il soit à jour et témoigne du sérieux de la démarche.

Calendrier

On leur avait recommandé de faire une campagne de 6 semaines. C'est assez court, mais plus la campagne est courte, plus on arrive à mobiliser les prêteurs en évitant la procrastination. Comme c'est aussi une période très énergivore pour les porteurs de projets, rétrécir le délai permet à l'équipe de ne pas s'épuiser en route... Finalement, les choses se sont déroulées ainsi:

- ▶ Septembre 2019: fête annuelle et rétrospective, annonce informelle de la campagne à venir
- ▶ Début octobre: mail de lancement et communication massive
- ▶ Début novembre: relance de mi-parcours
- ▶ Mi-décembre: relance pré-clôture

- ▶ Fin décembre: clôture. En fait, la campagne a duré plus que 6 semaines car elle a mis un peu de temps à vraiment démarrer, et ils l'ont ensuite un peu prolongée le temps des fêtes.

Communication et diffusion

La communication a été un point-clé de cette levée de fonds. Les canaux suivants ont été mobilisés:

- ▶ Le bouche à oreille et des flyers avec les proches, les visiteurs, les AMAPiens. À ne pas négliger, car ceux qui connaissent de près le projet sont les plus facilement mobilisables.
- ▶ La newsletter, qui existe depuis 2014 et compte 500 abonnés.
- ▶ Des mails de chaque membre à leurs contacts pour diffuser l'appel. Ce fut assez efficace.
- ▶ Des petites annonces dans Silence, dans Passerelle Eco et dans le Bulletin de la Transition du 73. Elles ont amené quelques contributions remarquables, dont un prêt de 20k€ de la part de personnes inconnues. Il faut toutefois compter un



certain délai entre l'envoi de l'annonce à la rédaction et sa publication, qui peut se produire plusieurs mois après: la publication n'a eu lieu qu'en décembre dans ces 2 revues, et n'a pas été possible à temps dans d'autres magazines.

► Réseaux sociaux: certains ont posté des mises à jour périodiques sur leurs comptes personnels.

Contractualisation des prêts et remboursement

Toute personne souhaitant prêter devait indiquer:

- Ses coordonnées;
- À qui des 7 associés l'argent était prêté. Car légalement, un prêt citoyen ne se fait qu'à destination d'une personne physique;
- Quel montant est prêté (choix libre);
- À quel taux d'intérêt: 0%, 0,5%, 1% ou 1,5%;
- Sur quelle durée (choix libre);
- Avec quelle périodicité de remboursement: mensuelle, trimestrielle ou annuelle;
- Pour quelle date de début de remboursement.

Parfois, les habitants du Ricochet ne pouvaient pas accepter les offres telles quelles, et ont dû négocier un allongement du délai de remboursement du prêt.

Par exemple, si quelqu'un veut prêter 30k€ mais souhaite un remboursement sur 1 an, c'est trop court pour les emprunteurs car les mensualités deviennent trop élevées. Certains prêteurs ont donc accepté d'augmenter le délai. D'autres ont dû renoncer à prêter, en particulier un prêteur qui voulait être remboursé avant ses 80 ans.

Pour acter et officialiser le prêt, une reconnaissance de dette était ensuite établie entre prêteur et emprunteur par un document CERFA d'Etat: le formulaire

n°2062.

Chaque emprunteur disposait d'un tableur avec toutes ces données et qui permettait de suivre les remboursements. Sur différents onglets, on trouvait:

- la liste des prêteurs et le report des informations du formulaire;
- l'échéancier des remboursements de chaque prêteur;
- une synthèse récapitulant le total des sommes remboursées chaque mois.

De l'endurance!

Une fois lancée, la campagne était omniprésente au quotidien: «Quand on se croisait le matin, on se faisait la petite météo du prêt!». Le moral fluctuait en même temps que les contributions: la joie lorsque 9000€ arrivent avec le 1er prêteur... et le découragement lorsque seulement 20k€ sont recueillis après 2 semaines... Puis des regains d'énergie à chaque relance. «Il faut se serrer les coudes et surtout rester mobilisé jusqu'à la fin, moment où beaucoup de contributions arrivent encore.»

Les résultats

Les habitants du Ricochet sont satisfaits du résultat de cette campagne, puisqu'ils ont pu lever 217k€, soit 83% du montant demandé. Cela leur permettra de réaliser l'essentiel de leurs travaux, moyennant quelques adaptations.

- 59 prêts souscrits, d'un montant moyen de 3500€ (de 200 à 30k€) et d'une durée moyenne de 7 ans.
- 19 prêts étaient assortis d'intérêts. Le montant total des intérêts à payer s'élève 1655€, ce qui fait un taux moyen global de 0,76%. Les plus petits prêts ont souvent été consentis sans intérêt.
- les mensualités de remboursement vont de 250 à 350€ par mois et par personne

Bilan interne

Cette aventure a été pleine de bonnes surprises: «Ça redonne foi en l'humain et confiance pour l'avenir du projet!»

Les plus grosses enveloppes venaient de proches et de la famille, mais parfois aussi de parfaits inconnus.

Des copains qui projettent d'acheter eux-mêmes des lieux collectifs ou individuels ont quand contribué malgré leurs proches besoins. Certains ont prêté l'argent de leur épargne de vacances: sur un court délai, mais intéressant quand même...

Tout n'a pas été rose non plus. Il y a eu des doutes du début, et le vertige en découvrant les premiers outils très complexes et avant d'obtenir le tableau de suivi simplifié finalement utilisé, les rebondissements de la campagne... Mais ils sont aujourd'hui très contents et ravis de partager leur expérience.

Indépendamment de l'emprunt, comment sont partagés les espaces?

Au-delà de l'habitat, plusieurs activités mobilisent l'espace au Ricochet:

- ▶ Clément et Florent sont maraîchers sur les terres adjacentes;
- ▶ Lilian a fondé la société Ainsi de Suie, qui fait des entretiens de chaudière à granulés;
- ▶ Alexis a installé un poulailler de 60 poules qu'il gère à ses heures perdues;
- ▶ Un groupement d'achats biologiques: "Au sarto de Marie."

L'activité maraîchère existait dès le départ, et l'articulation avec l'habitat n'était pas explicitée. Comme les maraîchers avaient plus investi que les autres, on ne leur demandait pas de loyer pour les terres. Mais les activités pro avaient tendance à déborder sur les espaces de vie: outils laissés çà et là, passages des camionnettes de livraison, etc. Inver-



sement, les premières années, les maraîchers étaient parfois frustrés de ne pas recevoir plus d'aide dans leur travail de la part des cohabitants.

Le cloisonnement s'est fait de plusieurs façons :

► Les maraîchers et *Ainsi de Suie* se sont mis à payer un loyer symbolique à la SCI. Le montant est défini à l'amiable en fonction de leurs recettes et des charges. Cela fait une petite rentrée d'argent à la SCI qui s'en sert pour faire des aménagements et organiser la fête annuelle.

► Le groupe a pris le temps de définir et formuler par écrit quels espaces sont réservés pour telle ou telle activité, et quels espaces sont partagés. Sur cette base, chacun se discipline pour le rangement. Par exemple, les maraîchers utilisent une partie des écuries pour faire leurs semis, mais c'est là aussi que se trouvent les toilettes collectives. Il faut donc veiller à y maintenir un passage et un minimum d'ordre.

► Les habitants ne participent pas aux activités agricoles, sauf ponctuellement sur de gros chantiers comme la récolte des pommes de terre, l'installation d'une serre, la préparation du pesto, où, dans une logique d'échange, ils récupèrent une part de la production. Les maraîchers fournissent des légumes pour les repas collectifs et laissent libre accès à la serre. Pour le reste, les légumes sont vendus en interne : une des familles paie un abonnement mensuel à un prix symbolique. Par ailleurs, les poules occupent de l'espace, mais tout le monde peut gratuitement profiter des oeufs.

Pour plus d'informations

★ www.lericochet.jimdofree.com

NDLR : nous mettrons en ligne un modèle des tableurs utilisés et d'autres documents pour les différents articles de ce numéro :

★ <http://passerelleco.info/2324>

