

AGORA GRAND MAGASIN

Infos réservées
aux sociétaires
de La Cagette

INFORMATIONS
RÉSERVÉES AUX
SOCIÉTAIRES DE LA
CAGETTE DE
MONTPELLIER - NE PAS
DIFFUSER À L'EXTÉRIEUR
DE LA COOPÉRATIVE



LA CAGETTE - 27/05/2025 - SALLE PELLOUTIER

Sommaire



1. Rappel du contexte & des épisodes précédents
2. Actualités récentes et calendrier à venir
3. Ateliers participatifs juridiques et économiques



Sommaire



- 1. Rappel du contexte & des épisodes précédents**
2. Actualités récentes et calendrier à venir
3. Ateliers participatifs juridiques et économiques



OBJECTIFS DE L'AGRANDISSEMENT

Grandir, pourquoi ?

Après 6 ans d'activité et une très forte croissance, nous atteignons les limites de notre local actuel amenant :

Une gestion des stocks à flux tendu en raison d'un manque d'espace de stockage. Cela conduit régulièrement à des ruptures et des problèmes d'approvisionnement.

Une gamme contrainte par des questions de place, qui conduit à privilégier les grosses rotations, au détriment de demandes plus faibles, souvent locales ou éthiques.

Un risque de devoir refuser de nouvelles adhésions en raison de la saturation du magasin.

Grandir, pour faire quoi ?

Développer notre projet :

- Offrir une **alternative à la grande distribution** à davantage d'habitant·es du quartier et de la ville
- Avoir plus d'**impact sur le tissu économique local**

Un grand magasin nous permettra :

- **De proposer de nouveaux services** (drive piéton, livraison, ensachage, etc.),
- De réaliser **des économies d'échelle** : augmenter notre chiffre d'affaires tout en maîtrisant nos charges d'exploitation,
- De **soutenir davantage les producteur·rices locaux** en leur offrant de meilleurs débouchés et de nouveaux partenariats,
- Et de **mieux répondre aux sollicitations de nos membres** en élargissant la gamme et en leur proposant un espace plus confortable et convivial.



Retours sur l'enquête de 2021

Près de 900 personnes sur les 3000 coops de l'époque ont répondu, et exprimé comme objectifs prioritaires du grand magasin :

1/ Rendre notre coopérative viable et solide

2/ Continuer d'agrandir la communauté

3/ Faciliter la gestion des stocks

4/ Améliorer la convivialité

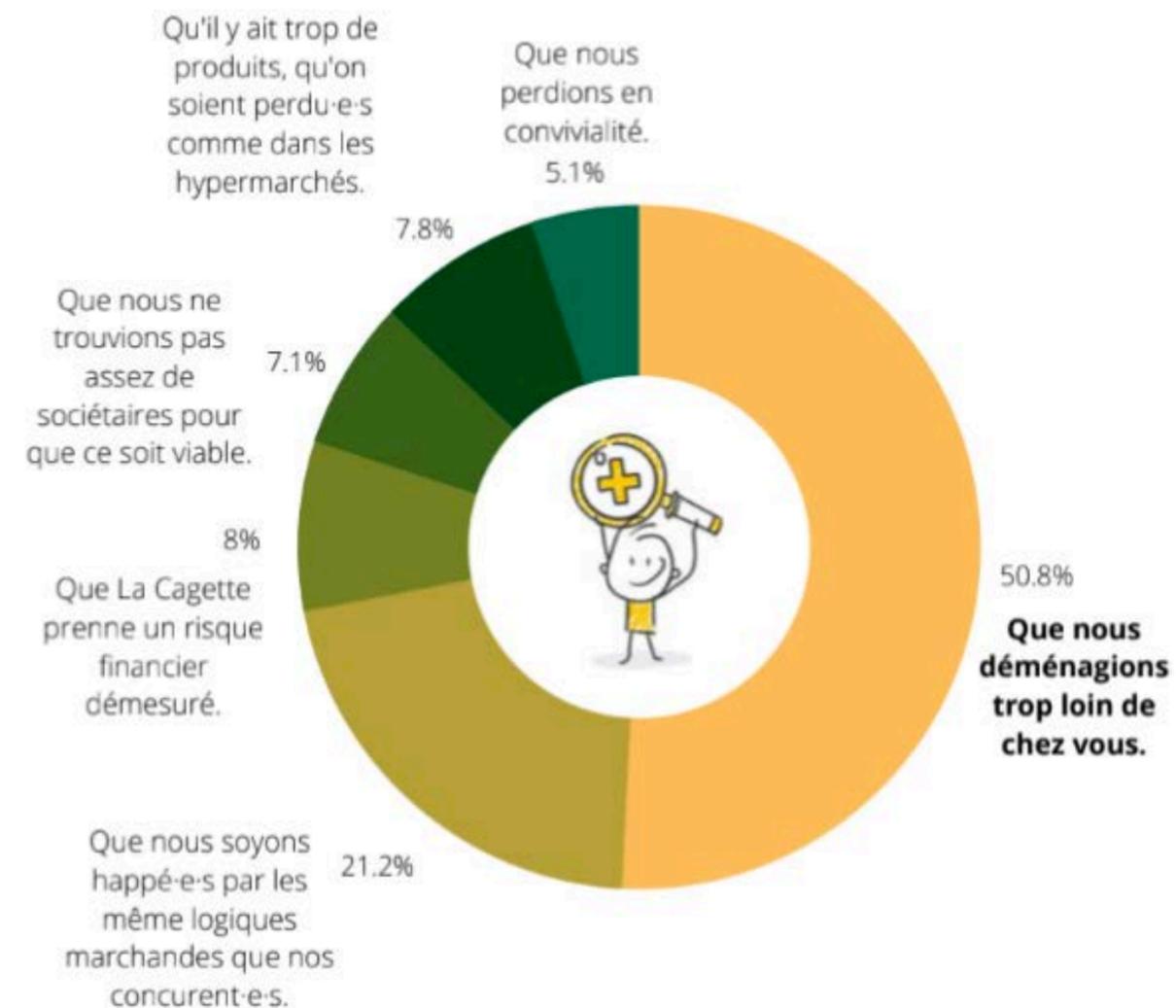
5/ Élargir notre gamme

6/ Améliorer la présentation

Les conclusions tirées à l'époque étaient donc :

- Le nouveau local doit rester dans le quartier
- Les accès et modes de transport sont importants (tram, vélo, parking...)
- Il faut être vigilant à ne pas entrer dans les mêmes logiques que la grande distribution

Quelles sont vos appréhensions ou vos peurs vis à vis de ce déménagement ?



1) DANS LES ÉPISODES PRÉCÉDENTS...

 Épisode 1 : la revanche de la grande distribution

 Épisode 2 : un nouvel espoir au 17 cours Gambetta



1) DANS LES ÉPISODES PRÉCÉDENTS...

Épisode 1 : la revanche de la grande distribution

L'année dernière, nous avons tenté de reprendre le SPAR, au 19 cours Gambetta dans le cadre de négociations amiables puis d'une procédure de redressement judiciaire. Nous avons monté le dossier entre janvier et juillet 2024 et l'avons soumis à l'Assemblée Générale des coopérateur·rices le 06/07/2024, qui avait voté Pour le déménagement et autorisé toutes les démarches nécessaires.

Malheureusement, le tribunal de commerce de Montpellier en a décidé autrement et a choisi Carrefour France pour la reprise.

Épisode 2 : un nouvel espoir au 17 cours Gambetta

Cette année, nous étudions un local à côté du Carrefour, mais qui mène à un projet qui peut paraître similaire sur le papier et en termes de géographie, mais qui est finalement bien différent sur pas mal d'aspects.

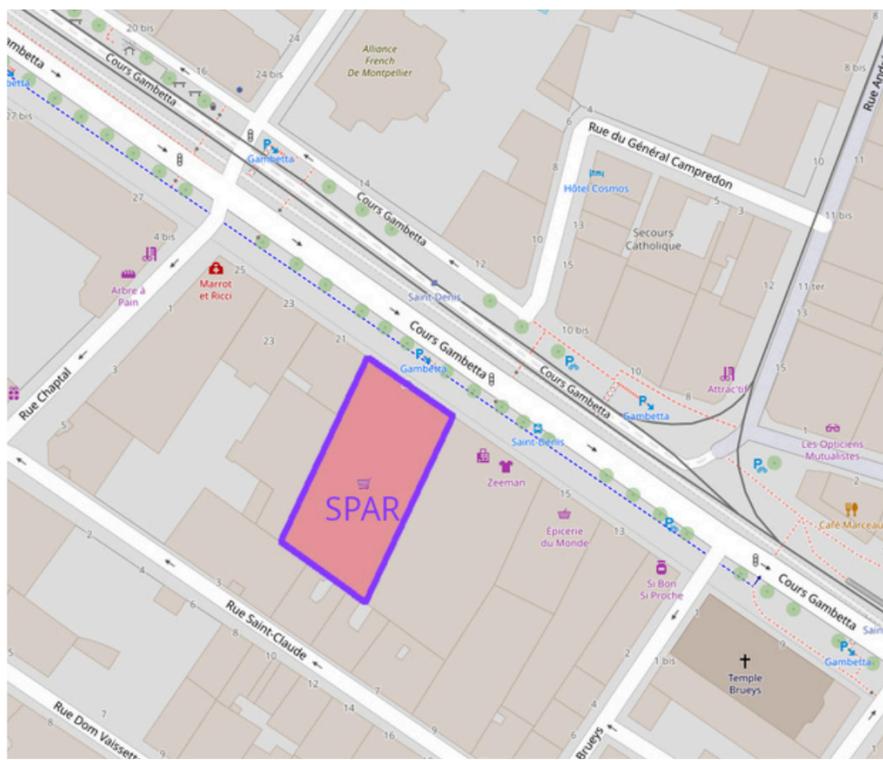


L'EPISODE 1 : LE SPAR DE GAMBETTA

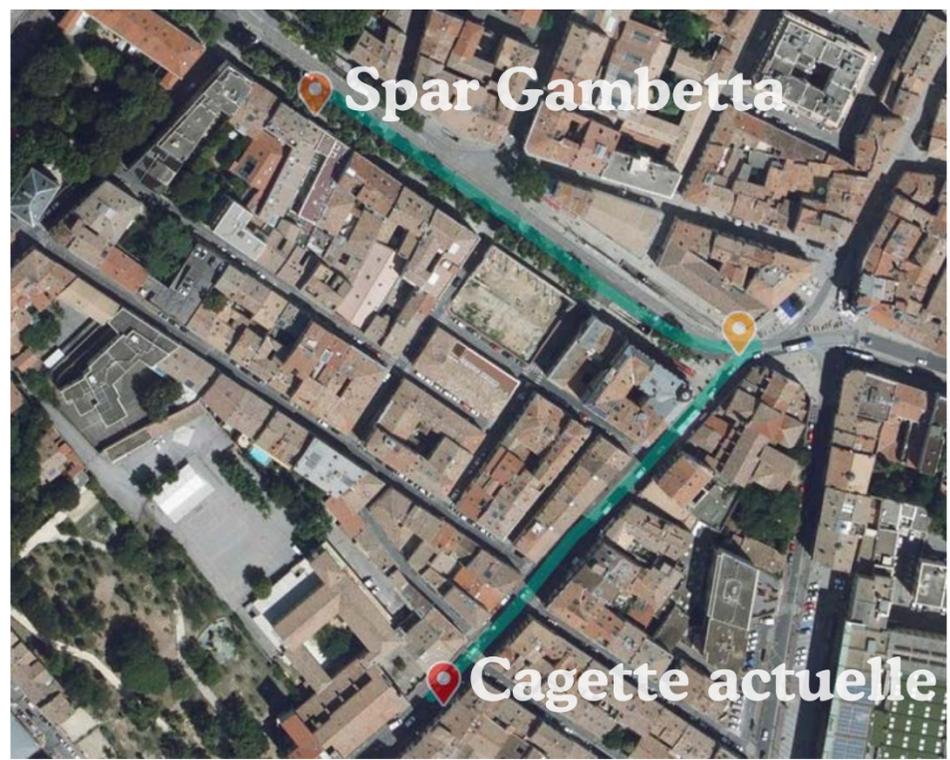


Une localisation idéale

- À 300 mètres de l'actuelle Cagette
 - > pas de perte de nos membres actuels
- Devant l'arrêt de tram L3 et bientôt L5 Saint-Denis
- Desservi par une piste cyclable et des arceaux à vélo pas loin
- Un parking (Gambetta) devant le local
- Et un espace livraison devant le magasin



Crédit : OpenStreetMap



Crédit : GéoPortail (DGFIP, IGN, OpenStreetMap, FEDER, Région Occitanie)



Une logistique simple

- Des conditions de livraison simplifiées par rapport à l'avenue Clemenceau (future zone partagée tram - modes doux - riverains).
- Un magasin existant en très bon état : vitrines réfrigérées, blocs froids, chambres froides et linéaires déjà en place.



L'ÉPISODE 2 : UN NOUVEL ESPOIR

Au 17 cours Gambetta,
à 2 pas du SPAR Gambetta (au n°19)



C'est là

(il est là)



Clemenceau est ici



L'ÉPISODE 2, SI PROCHE ET SI DIFFÉRENT



Un local à refaire entièrement

- des travaux de structure sont nécessaires pour remettre le local en l'état → Assurés par le propriétaire
- des travaux de second œuvre et d'aménagement du local en supermarché sont nécessaires → à faire par nous



Un bailleur public et un accord de gré à gré

- un propriétaire qui sera un bailleur public (Altémed), intervenant sur le territoire de la Métropole
- un accord à trouver directement avec le bailleur (pas de passage devant le tribunal de commerce)
- puis ce projet d'accord sera soumis au vote de notre AG et aux instances délibérantes du bailleur pour être ensuite signé



Un projet différent niveau finances

- un budget global d'environ 1M€ aussi mais...
- un droit au bail très inférieur et un budget de travaux conséquent
- un loyer plus bas, négocié et progressif
 - grâce à un accompagnement de la Ville et de son aménageur, au titre de l'amorçage de la requalification du secteur Gambetta et du soutien au projet,
 - et en corrélation avec la disposition différente du local (plus petit avec un étage)



COMPARAISON DES 2 PROJETS

Impact sur la gamme et les services

Les rayons existants que les coops présent·es à l'Agora du 20 mars 2024 souhaitent renforcer en priorité :



Fruits et légumes



Vrac



Fromage et laitage



Surgelés



Bazar

Les aménagements plébiscités lors de la même Agora :



Drive piéton
(commande à distance et retrait sur place)



Espace de découpe de fromage



Espace convivialité
(canapé, coin café, etc.)

Les rayons à créer en priorité :



Matos cuisine



Jardinage plantes



Végé, végan



Matos vélo



Artisanat local



À partir de cet idéal des coops, on essaiera de faire au mieux avec les contraintes du nouveau lieu !



COMPARAISON DES 2 PROJETS

Les locaux

	Spar Gambetta	17 Cours Gambetta
Surface totale	850 m ²	784 m ²
Surface de vente	596 m ²	496 m ²
Espaces techniques	254 m ²	288 m ²
Travaux	Très peu	Beaucoup
Aménagement	Plain-Pied en Rdc	Rdc + Mezzanine



COMPARAISON DES 2 PROJETS



Le scénario économique & financier

	Spar Gambetta	17 Cours Gambetta
Loyer annuel (charges incluses) & droit au bail	210 000 € / an 850 k€	130 000 k€ / an 11 k€
Montant global d'investissement (travaux - équipements - lancement)	1 130 k€	1 060 k€
Montant emprunté	1 000 k€ sur 10 ans	600 k€ sur 8 ans
Retour à l'équilibre financier	dès la 3e année	dès la 3e année
Remboursement du déficit	(-136k €) dès la 4e année	(-131k€) dès la 5e année

(tous les détails seront présentés dans les ateliers qui vont suivre...)



ATOUPS ET IMPACTS ATTENDUS

Une surface de vente plus grande

- Pour augmenter le nombre de références (+ 30 %).
- Pour créer de nouveaux rayons (corner artisanat local, textile, accessoires vélo, bricolage, jardinerie, etc.)
- Et proposer potentiellement de nouveaux services
 - fromage à la découpe, précommandes
 - drive piéton, livraison
 - valorisation des invendus

Une surface de stockage adaptée

- Moins de ruptures et de ventes manquées
- Achat de gros (à la palette) pour réduire les coûts



Crédit photo : Gaëlle Berrehouc, Guillaume Poux



Atouts pour les habitant·es

La Cagette offrirait une alternative à la grande distribution à 2 000 personnes supplémentaires : passage de 5 000 membres aujourd'hui à 7 000 dont plus de 3200 actifs.

L'élargissement de la gamme permettrait de passer d'un panier moyen de 155 € par mois aujourd'hui à environ 170 € en 2029

Atouts pour le territoire

Impacts indirects sur le territoire : bien que difficile à quantifier, La Cagette a un impact sur la santé financière de ses partenaires, notamment locaux, en termes d'emploi et de rémunération. L'augmentation du volume d'achat aurait un rôle important dans le développement de filières agricoles bio locales et durables.

Atouts pour les producteur·ices

Environ un tiers de notre chiffre d'affaires est redirigé dans les filières directes, ce qui représenterait à **horizon 2028-2029 environ 1 600 000 € pour nos producteurs et productrices en direct** contre 1 000 000 € actuellement.



Crédit photo : Guillaume Poux



Sommaire



1. Rappel du contexte & des épisodes précédents

2. Actualités récentes et calendrier à venir

3. Ateliers participatifs juridiques et économiques



1) RETOUR SUR LES PREMIERES ÉTAPES

Infos réservées
aux sociétaires
de La Cagette

Agora du
04/03/2025

Une ancienne piste qui se transforme en opportunité

Depuis le début de son histoire, La Cagette était en contact avec la Ville et la SERM pour un local. Les échanges avaient été relancés en parallèle à la piste SPAR, sur ce local du n°17, sans aboutir. À la rentrée 2024, Altémed nous propose de travailler sur la faisabilité d'un projet dans ce local.

Des études qui confirment la faisabilité technique du projet

La Cagette a proposé le 03/10 son étude de faisabilité pour l'aménagement de l'activité dans le local. En janvier les études menées par le propriétaire ont conclu à la faisabilité des travaux de structure.

Un montage juridique sécurisant

Il s'agit de signer un bail commercial classique 3-6-9, dont les clauses seront négociées ; le caractère public du bailleur n'impose pas de contrainte particulière. Seule particularité : le bail devra traiter aussi des engagements réciproques en termes de travaux.

Un équilibre financier qui restait à trouver

La Cagette a transmis son business plan en octobre ; le propriétaire a fait une 1ère offre le 31/01/25, et les négos se sont poursuivies... jusqu'à une proposition fin avril, qui nous semble acceptable.

2) LES PROCHAINES ETAPES NÉCESSAIRES POUR QUE LE PROJET SE FASSE



Trouver un accord financier avec le propriétaire (loyer + droit au bail), qui nous garantisse un modèle économique et financier solide



Trouver un accord juridique avec le propriétaire sur les termes du bail commercial (garanties et responsabilités liées aux travaux, clauses de renouvellement, dénonciation, etc.)



Obtenir l'accord de nos partenaires bancaires pour financer le projet, en nous accordant les emprunts nécessaires



Soumettre ce nouveau projet à l'Assemblée Générale de La Cagette, seule décisionnaire pour décider de réaliser ou non ce nouveau projet.

NB : l'AG de 2024 validait uniquement le projet Spar, et pas le principe d'un projet de grand magasin. Elle doit se prononcer à nouveau sur le projet du n°17 cours Gambetta.



Soumettre le projet aux instances délibérantes du propriétaire



Obtenir l'accord de l'AG de la copropriété sur la réalisation des travaux de structure (à obtenir par le propriétaire)



3) ON EN EST OÙ ?



Une proposition financière stabilisée qui nous semble intéressante

- Loyer : 145€/m² - 115 k€/an - progressif les 3 premières années
(contre 55 k€ à Clemenceau)
avec une franchise de 3 mois pendant nos travaux + accompagnement sur 3 ans (-25%, -15% et -10%)
- Charges prévisionnelles : 15 000 €/an
- Droit au bail : 11 000 €
- Engagement du propriétaire sur un programme de travaux (estimé à 450 - 500 k€)
- Un investissement d'1M€ pour La Cagette,
financé en propre pour 460 k€ (dont les 147 k€ de notre levée de fonds de 2024)
et par emprunt pour 600 k€.



Un retour à l'équilibre (résultat positif) dès la 3ème année
Une trésorerie toujours garantie (3 mois de charges d'avance)

(tous les détails sont dans les ateliers qui vont suivre...)



3) ON EN EST OÙ ?



Sur l'accord juridique concernant les termes du bail commercial

- Un projet de bail notarié doit être envoyé par le propriétaire fin mai
NB : le caractère de bail notarié est une sécurisation juridique supplémentaire, puisqu'un Notaire engage aussi sa responsabilité quant à sa régularité.
- Notre avocate est mobilisée pour nous accompagner dans son analyse et sa négociation début juin
- L'enjeu est principalement de bien délimiter le périmètre et les responsabilités de chacune des parties vis à vis des travaux ;
pour le reste, les clauses devraient être classiques d'un bail commercial privé
- L'objectif étant d'avoir stabilisé tous les éléments pour la convocation à l'AG

(pareil, rdu dans les ateliers qui vont suivre pour les détails...)



3) ON EN EST OÙ ?



Sur les négociations avec nos partenaires bancaires

- Un montant à emprunter de 600k€, que peuvent assumer nos deux partenaires financiers de l'ESS
(pour mémoire pour le Spar nous avons besoin d'associer une 3ème banque, privée)
- Un accord pour instruire le projet détaillé et le plan de financement que nous leur avons présentés ce 22/05
> notre dossier sera soumis à leurs Comités d'engagement respectifs en juin
- Si les conclusions sont positives, nous aurons les accords de prêt à temps pour l'AG

FRANCE ACTIVE
Les entrepreneurs engagés
OCCITANIE

LA NEF POUR LA
BANQUE
ÉTHIQUE

AIRDIE : 180k€ à 4% sur 8 ans avec 1 an de différé

NEF : 420k à 3,8% sur 8 ans avec 1 an de différé



3) ON EN EST OÙ ?



Sur la proposition du projet à l'Assemblée générale

Comme pour le 1er projet, l'AG des coops doit donner son accord pour autoriser la présidence à

- contracter des emprunts bancaires - dans les conditions présentées
- signer un droit au bail pour le n°17 Cours Gambetta
- céder notre bail existant à Clemenceau
- engager des dépenses et signer des contrats de travaux, fournitures ou services pour l'aménagement du local



En termes de calendrier cela donnerait

- pour ne pas retarder le lancement des travaux de structure, on n'attend pas l'AG ordinaire de fin octobre
- donc a priori, vous recevrez une convocation d'ici le 21/06 pour une **Assemblée Générale réunie extraordinairement le dimanche 06/07**
(soit pile un an après la dernière AG Grand Magasin !)



3) ON EN EST OÙ ?



Trois étapes dépendent directement du propriétaire

- La formalisation de l'accord du propriétaire pour la signature du bail

Nos négociations ont abouti à trouver une proposition qui convient aux technicien·ne·s et aux élu·e·s qui ont travaillé avec nous sur le projet

> la Ville doit formaliser son agrément

> puis Altémed pourra procéder à la signature, en tant que concessionnaire de la Ville

- L'obtention de l'accord de la copropriété pour

- la réalisation des travaux de structure par le propriétaire,
- la prise en charge des coûts de travaux incombant à la copropriété

- l'obtention de toutes les autorisations administratives liées aux travaux

(Architecte des bâtiments de France, pompiers, bureaux de contrôle...)



**Sur ces sujets, nous n'avons aucune prise en tant que locataire ;
et cela peut ralentir considérablement le projet.**



4) CALENDRIER PREVISIONNEL



- Début Juin 2025 : travail juridique sur le bail commercial
- Mi Juin 2025 : Passage en commission chez nos partenaires bancaires
- 21/06 : Convocation à l'Assemblée Générale (regardez vos courriels !)
- 06/07 : Assemblée Générale Ordinaire réunie extraordinairement

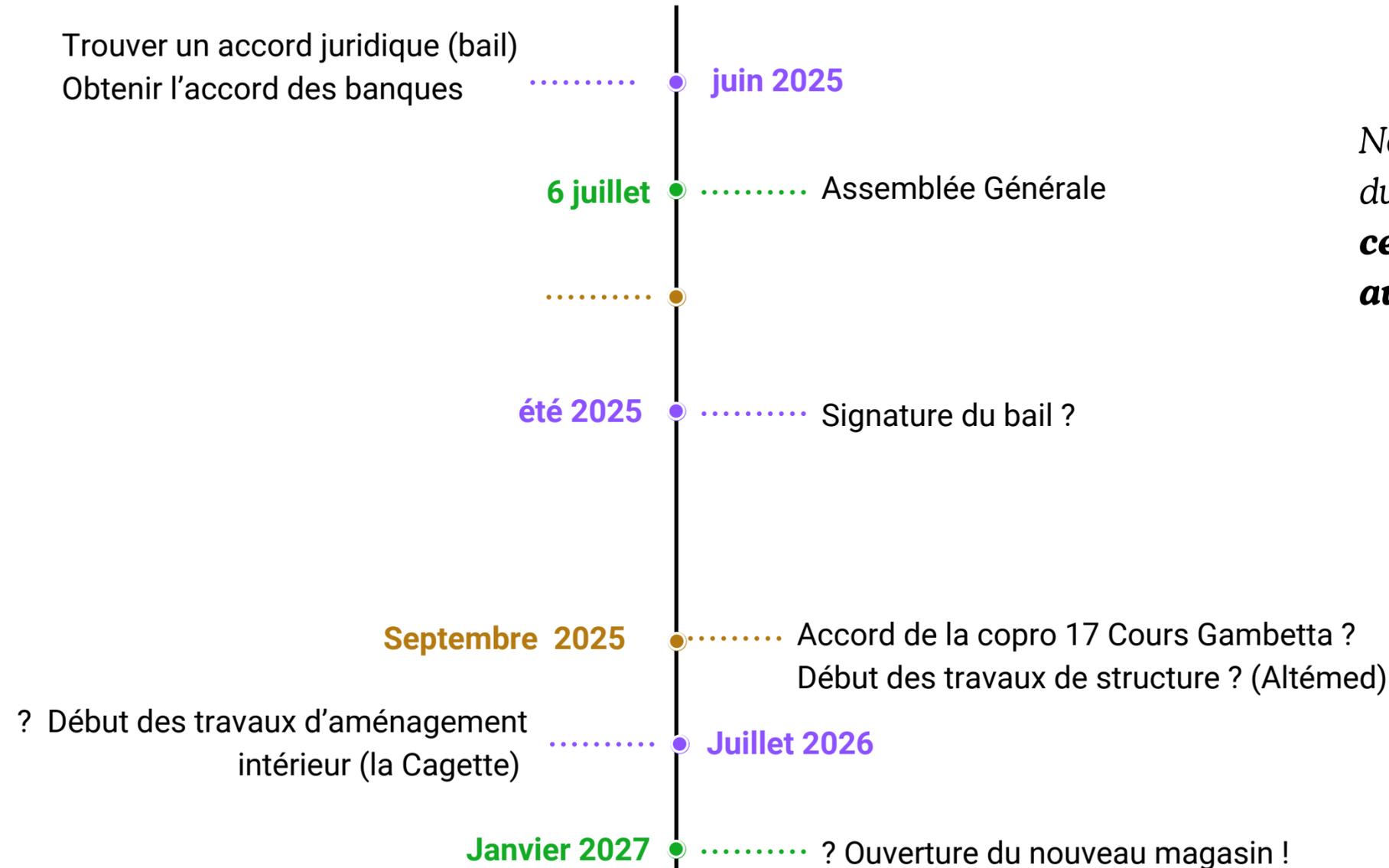
Si accord de l'AG, des banques, du propriétaire et de la copro :

- été : conclusion d'un bail
- septembre : événement "lancement des travaux" avec le Maire
- puis 1 an environ de travaux de structure (Altémed)
- remise des clés du local à La Cagette
- 6 mois de travaux d'aménagement intérieur (La Cagette) et déménagement
- 1er trimestre 2027 : Ouverture du magasin 17 cours Gambetta

IMPORTANT : ce calendrier est encore très incertain, et reste à caler avec le propriétaire... Pour la modélisation des projections économiques, l'hypothèse a été prise d'une signature du bail en juillet ; ce principe sera décalé dans le temps selon le calendrier d'autorisations et de travaux établi avec le propriétaire.



CALENDRIER TRÈS PRÉVISIONNEL...



*Nous sommes en attentes des infos de calendrier
du propriétaire ;
**ces éléments ne sont donc que des repères
au plus tôt.***



5) QUE DEVIENT LE LOCAL ACTUEL ?

-  L'activité est maintenue à Clemenceau jusqu'au déménagement
-  On cherchera des repreneurs pour céder notre droit au bail
 - ... soit on trouve et on récupère le montant que le repreneur nous propose
 - ... en cas de difficulté, la Mairie pourrait peut être nous aider dans le cadre de son droit de préemption sur les baux commerciaux, mais ce sera une autre histoire
 - ... soit on renonce et on assume une perte financière de 63k€ (le coût d'achat)
-  et dans tous les cas on conserve nos bureaux de la rue Castilhon



Sommaire

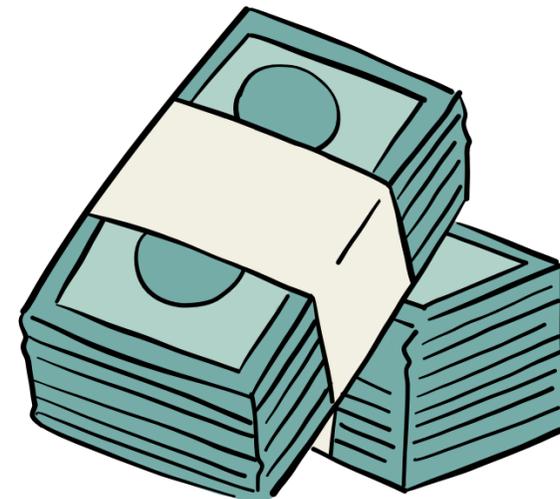
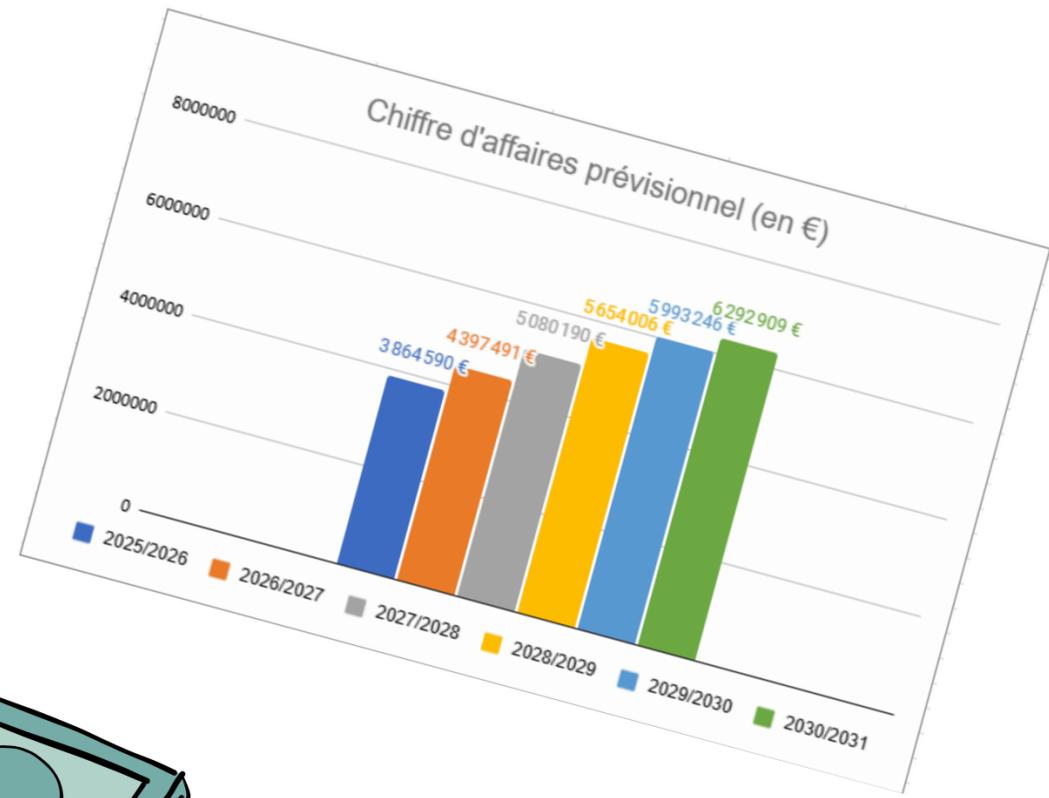


1. Rappel du contexte des épisodes précédents
2. Actualités récentes et calendrier à venir
- 3. Ateliers participatifs juridiques et économiques**



Infos réservées
aux sociétaires
de La Cagette

4 ATELIERS ... POUR RENTRER DANS LES DÉTAILS



- ATELIER 1 -

COMPRENDRE L'ACCORD AVEC ALTÉMED

Contexte

- Qui est Altémed ? quels liens avec la Mairie ?
- Signer avec un bailleur public, ça engage à quoi ?
- Quels sont les enjeux pour La Cagette ?
- Quels sont les termes de l'accord proposé ?
 - financièrement
 - administrativement
 - politiquement et en termes de comm'

Sophie a participé à toutes les étapes de discussion avec Altémed et la Ville, et anime les échanges avec l'avocate sur la dimension contractuelle.

Par qui ?

Sophie

Méthode

- découvrez Altémed et les liens avec la Mairie
- reconsultez les termes de l'accord et le calendrier prévisionnel
- posez vos questions sur des post-it
- Sophie répondra en détail



QUI EST ALTÉMED ?

- Altémed, par Altémed... (Source : site Linked In d'Altémed)

Le groupe Altémed est né d'un rapprochement entre :

- *ACM HABITAT Office Public de l'Habitat de Montpellier Méditerranée Métropole, 1er bailleur social public de la région Occitanie*
- *et le groupe SERM-SA3M, qui met en œuvre des projets urbains de la Ville de Montpellier, de la Métropole et de ses communes.*

Altémed est le seul groupe public en France qui réunit les métiers de l'aménagement responsable, du logement solidaire et des énergies renouvelables au sein d'une équipe de 250 experts.

Sa mission est d'accompagner la vision, les projets, les innovations, les solutions de chaque commune et de toute la métropole, pour accélérer les transitions urbaines qu'elles souhaitent conduire en faveur du bien-vivre de leurs habitants.

*Aménagement responsable : développement de nouveaux quartiers, renouvellement urbain, construction d'équipements publics structurants et de proximité, **développement économique et immobilier d'entreprises.***

Logement solidaire : Gestion et entretien, construction et acquisition, réhabilitation et amélioration, et accompagnement.

Énergies renouvelables : Production et distribution, production d'électricité, gestion et équipement de bâtiment et quartiers.



QUI EST ALTÉMED ?

- Statut juridique (source : site internet Société)
 - Altémed est une SA société de coordination, créée en décembre 2022, dont l'activité est l'administration d'immeubles et autres biens immobiliers
 - Président : Michaël Delafosse (également Maire de Montpellier et Président de la Métropole)
Directeur Général : Cédric Grail (également DG du Groupe SERM/SA3M et de ACM Habitat)

- principales réalisations passées ou en cours (choisis sur le site internet d'Altémed)
 - la Cité créative (ancienne Ecole d'application de l'Infanterie)
> programme mixte logements / commerces / bureaux / équipements publics
 - projet de renouvellement urbain de la Mosson, porté par la Ville de Montpellier et la Métropole, avec le soutien d'Altémed
 - Cœur de Ville : Nouveau St Roch, Grand Cœur, réhabilitation de l'Immeuble Le Capoulier (rue Maguelone)



QUELS LIENS AVEC LA MAIRIE ?

- **Une participation financière de la Ville pour que notre projet se réalise**
 - Le local a été acheté par Altémed, qui le gère dans le cadre d'une concession de la Ville, donc avec de l'argent public.
Il a vocation à être cédé prochainement à une foncière (associant des partenaires privés), ce qui impose une certaine rentabilité des loyers.
 - Les travaux de structure à réaliser par Altémed devaient donc être financés par le loyer, et / ou par la Ville.
 - La négociation financière avec Altémed et de la Ville a permis d'aboutir à un loyer modéré et progressif,
 - supportable pour le modèle économique de La Cagette
 - grâce à l'accompagnement de la Ville et de son aménageur, au titre de l'amorçage de la requalification du quartier Gambetta et de son soutien à notre projet.



QUELS SONT LES ENJEUX POUR LA CAGETTE ?

Continuer notre projet...

& promouvoir nos valeurs...

- **Trouver des solutions logistiques à notre manque de place, qui contraint notre fonctionnement :**

- gestion des stocks à flux tendu > ruptures et des problèmes d'approvisionnement.
- gamme contrainte > au détriment de demandes plus faibles, souvent locales ou éthiques.
- risque de devoir refuser de nouvelles adhésions en raison de la saturation du magasin.

- **Développer notre projet :**

- offrir une alternative à la grande distribution à davantage d'habitant·es du quartier et de la ville
- avoir plus d'impact sur le tissu économique local et soutenir davantage les producteur·rices locaux en leur offrant de meilleurs débouchés et de nouveaux partenariats,
- favoriser la participation des membres à la gestion de l'entreprise

- **Un projet coopératif, participatif et ouvert à tous**

- La Cagette appartient à ses membres et est indépendante de toute institution, parti, ou organisation extérieure
- La Cagette est le résultat de milliers d'individualités et de points de vue ; le défi consiste à mettre à profit cette diversité pour la réussite d'un projet commun.

- **Indépendance et auto-gestion**

- La Cagette n'a jamais dépendu de subventions publiques ou privées pour se lancer et fonctionner

- **Etre un acteur impliqué dans le quartier et le territoire**

- Ancrée dans le tissu local, La Cagette s'inscrit comme partenaire engagé des initiatives en faveur de l'accès à l'alimentation et du développement de filières respectueuses de l'environnement et des humains.



SIGNER AVEC UN BAILLEUR PUBLIC, LIÉ À LA MAIRIE, ÇA ENGAGE À QUOI ?

- En droit : un bail commercial classique 3/6/9
 - c'est-à-dire un bail de 9 ans, résiliable à l'expiration de chaque période triennale (3 ans, 6 ans, 9 ans)
 - soit par La Cagette, sans motivation, avec 6 mois de préavis
 - soit par le propriétaire dans certaines conditions (reconstruction, démolition, réaffectation de l'immeuble)
 - a priori sans clause spécifique liée à la nature publique du bailleur (à confirmer à réception du projet de bail)
- En matière de communication
 - accepter de communiquer sur le partenariat avec la Ville et Altémed pour la réalisation des travaux
à noter : La Cagette a toujours posé ses conditions, à savoir aucune communication avant l'AG, pas de communication non concertée.

Le programme pourrait être le suivant (en cours de discussion avec la Mairie et Altémed) :

- communiqué de presse conjoint mi-juillet, si le projet est accepté en AG
- évènement de lancement des travaux à la rentrée en présence du Maire et d'Altémed



QUELS SONT LES TERMES DE L'ACCORD PROPOSÉ ?

- La proposition financière :
 - Un loyer à 145€/m² indexé sur l'indice des loyers commerciaux (ILC)
 - soit **114 k€** hors charges annuel à signature ; et des charges prévisionnelles annuelles de l'ordre de **15 k€**
 - Des mesures d'accompagnement au démarrage
 - franchise totale de loyer pendant 3 mois (encore à négocier, selon la durée de nos travaux)
 - puis -25% la 1ère année d'exploitation, -15% la 2ème année et -10% la 3ème année
 - Un droit au bail de 11k€



QUESTIONS & RÉPONSES

- Est-ce que le local pourrait être attribué à un autre projet ? Y a-t-il une compétition ?
 - Le bail envisagé est un contrat de gré-à-gré (c'est-à-dire un contrat que deux partenaires décident librement de passer entre eux, après s'être mis d'accord sur les termes). Altémed peut donc décider librement du partenaire auquel le local sera loué (il n'y a pas d'obligation de mise en concurrence par exemple). Donc en théorie oui le local pourrait être attribué à un autre projet.
 - Mais depuis septembre 2024, Altémed nous a dit souhaiter mener ce projet avec nous ; il n'y a pas de négociation en parallèle avec d'autre candidat.
 - Si nous tombons d'accord sur les termes, il n'y a donc pas de raison que cela n'aboutisse pas. Seuls Altémed et La Cagette interviennent dans la décision.



QUESTIONS & RÉPONSES

- Les engagements d'Altémed peuvent-ils être remis en cause en cas de changement de Municipalité ?
 - La négociation a eu lieu avec la Ville et avec Altémed, mais contractuellement le bail sera signé avec la SERM si le projet se concrétise (voir les liens Ville / Altémed / SERM dans les diapos précédentes).
 - Par conséquent, il n'y a pas de lien contractuel entre La Cagette et les élu·es ; un éventuel changement de municipalité n'a donc pas d'incidence sur le bail, qui détermine les conditions de la location pour 9 ans.
 - Lors du renouvellement du bail, seul le montant du loyer peut être revu, de manière encadrée.
- Cession à la foncière : est-ce que ça signifie que le bailleur va changer ?
 - Le bail commercial signé engage le locataire comme le bailleur ; si ce dernier décide de vendre le local loué, il le cède "avec le locataire" : le bail est transféré en l'état au nouveau propriétaire. Une mention en ce sens pourra être demandée dans le bail.
 - et pour information, c'est ce qui est en train de se produire avec notre bail de Clemenceau.



QUESTIONS & RÉPONSES

- Bailleur public / SA ?
 - La Société anonyme est le statut juridique d'Altémed ; cette entité "chapeaute" principalement 3 sociétés, dont le statut est semi-public :
 - ACM Habitat, Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial (EPIC) qui relève du statut d'Office Public de l'Habitat (OPH). Il est rattaché à Montpellier Méditerranée Métropole.
(source : <https://www.acmhabitat.fr> > nos instances)
 - la SERM (Société d'Équipement de la Région Montpelliéraine), qui est une société anonyme d'économie mixte, publique et privée ;
NB : c'est avec la SERM que nous signerons le bail si le projet se concrétise
(source : <https://www.serm-montpellier.fr/serm-saam/nos-societes>)
 - la SA3M, Société d'Aménagement de Montpellier Méditerranée Métropole, qui est une SPL (Société Publique Locale), à 100% publique
(source : <https://www.serm-montpellier.fr/serm-saam/nos-societes>)



QUESTIONS & RÉPONSES

- Le prix du loyer est-il fixé en fonction du modèle ESS (économie sociale et solidaire) de la Cagette ?
 - Dans le cadre des discussions avec Altémed et la Ville, nous avons eu l'occasion de bien rappeler les caractéristiques de notre projet, qui se caractérise par plusieurs éléments
 - un modèle économique classique d'achat / revente de marchandises
 - un but non lucratif, qui implique
 - une marge unique et la plus faible possible, pour que le magasin soit le plus accessible possible
 - un objectif qui n'est pas de maximiser le résultat pour rémunérer les actionnaires, mais seulement d'assurer un résultat suffisant pour assurer la vie courante et les investissements nécessaires au projet de La Cagette
=> en résumé, si on dégagne des bénéfices on va surtout les consacrer à améliorer le service et à baisser nos prix
 - une gouvernance participative et coopérative : ni la Présidence, ni les salarié·es, ni la Table Ronde n'ont mandat pour engager La Cagette; seul·es les coopérateur·ices réunis en Assemblée Générale seront décisionnaires.
 - Ces spécificités ont bien été comprises et prises en compte au travers
 - du montant du loyer, qui a été négocié dans le bas de la fourchette des prix du marché
 - du dispositif d'accompagnement, qui nous permet d'avoir un loyer progressif le temps que notre activité atteigne son rythme de croisière dans les nouvelles surfaces (-25% la première année d'exploitation, puis -15% la deuxième, et -10% la troisième)



QUESTIONS & RÉPONSES

- Quelle est la répartition des % de voix au sein de la copropriété ?
- Quel poids représente Altémed vis-à-vis du vote des autres copropriétaires ?
- Combien y a-t-il de copropriétaires ?
- Est-ce qu'on a des infos sur la copropriété ? Est-ce qu'ils ont des problèmes financiers pour assumer les charges ?
 - A date nous n'avons pas d'information concernant la copropriété ;
 - A priori il y a une dizaine de copropriétaires et Altémed n'est pas majoritaire ;
le projet de bail mentionne qu'en plus du lot relatif au local à louer, Altémed possède 3 403 /10 000èmes de la propriété du sol et des parties communes générales.



QUESTIONS & RÉPONSES

- En quoi l'AG des copropriétaires du 17 Cours Gambetta peut bloquer le projet ?
- Si la copro refuse de participer aux travaux, quelles sont les conséquences ?
 - Les travaux à réaliser par Altémed sont des travaux qui impactent la structure du bâtiment ; c'est à ce titre que l'accord de l'ensemble de la copropriété est nécessaire.
 - Par ailleurs (si on a bien compris), certains des travaux sont du ressort de la copropriété au titre du bon entretien collectif de l'immeuble (ce ne sont pas des modifications que souhaitent apporter Altémed pour son propre projet) ; c'est pour ça qu'une part des travaux est à financer par la copropriété.
 - Le refus de la copropriété que les travaux de structure soient réalisés peut donc empêcher le projet. S'ils sont d'accord pour la réalisation des travaux, mais pas pour financer la part qui leur revient, on peut imaginer différents scénarios, mais ce sera du ressort d'Altémed ; on ne peut donc rien présager à ce stade.



QUESTIONS & RÉPONSES

- Combien de temps cela va prendre pour que les copropriétaires soient tous d'accord ?
- Quel délai pour l'accord de la copropriété ? Est-elle déjà informée du projet de travaux ?
- Pourquoi mettre à la fin de la démarche l'accord de la copropriété ? Ne faut-il pas obtenir un accord de principe avant l'AG Cagette ? Ou alors le risque de refus est minime (cf % des voix) ?
 - La question doit être soumise à la copropriété dans le cadre d'une assemblée générale (soit leur AG ordinaire, soit une AG réunie extraordinairement, selon leur calendrier) ; c'est le propriétaire Altémed qui doit solliciter auprès du syndic de la copropriété l'organisation d'une telle AG.
 - Altémed attend que La Cagette confirme sa volonté ou non de louer le local (donc notre AG du 6 juillet), pour que le projet se concrétise ; ils nous ont indiqué qu'ils ne pourraient solliciter la copropriété qu'après.
 - À partir du moment où la demande sera formulée, le délai dépend de la diligence du syndic à organiser l'AG, le délai minimum de convocation est de 21 jours ; puis il faut attendre le délai de recours pour que la décision soit définitive.
 - Altémed considère que l'obtention de l'accord de la copropriété est comprise dans l'année qu'ils comptent pour réaliser les travaux.



QUESTIONS & RÉPONSES

- Copropriété (point noir) : quels changements pour eux ? Améliorations ou gêne occasionnée ? Quelle somme leur sera demandée ?
- Quel intérêt a la copropriété de voter les travaux et d'en financer une partie ? Intérêt financier au reversement des loyers ? Intérêt cadre de vie (locaux vides versus activité ? silence versus bruit ?)
 - Difficile d'anticiper comment les copropriétaires réagiront au projet...
 - On ne connaît pas le montant des travaux qui incomberait à la copropriété et, de toutes façons, chaque copropriétaire l'appréciera en fonction de sa propre situation personnelle.
 - On peut préférer que le local soit occupé plutôt que vide (pour l'image, pour éviter qu'il se dégrade), tout comme on peut préférer le vide à une activité qui génèrera des nuisances (livraisons, clientèle...)....
 - La copropriété se prononce sur les travaux qui concernent la structure et les parties communes ; elle n'est pas sollicitée sur l'usage qui est fait du local (notamment le choix du locataire), qui revient au seul propriétaire du local tant qu'il respecte le règlement. La copropriété ne touche pas de % du loyer.
 - Quelques éléments de contexte : l'activité de commerce est conforme à la destination du local et au règlement de copropriété (en revanche la restauration est interdite) ; le local était déjà utilisé précédemment par un commerce (1001 choses) ; il a une entrée et un fonctionnement complètement séparés du reste de l'immeuble (comme Zeeman, qui fait aussi partie de la même copropriété)



QUESTIONS & RÉPONSES

- Que signifie “requalification du secteur Gambetta” ?
 - le terme de “requalification” est souvent utilisé en urbanisme, pour désigner les projets de réaménagement ou de rénovation d’un quartier. En tant qu’aménageur pour la Métropole, Altémed mène régulièrement des opérations de ce type (ces dernières années faubourg du Courreau par exemple) ; il s’agit de repenser les espaces publics, mais aussi d’intervenir sur le bâti pour le rénover, et/ou le faire changer de destination (restauration de l’habitat insalubre, impulsion d’une dynamique commerciale différente...). Le secteur du cours Gambetta est identifié par Altémed comme un quartier qui fera l’objet d’une politique de ce type dans les prochaines années.
- Qu’est ce qu’une franchise de loyer ?
 - cela désigne une exonération de loyer. Si le projet se fait, pendant les premiers mois où La Cagette sera locataire 17 cours Gambetta elle devra réaliser des travaux d’aménagement, donc elle devra continuer de fonctionner cours Clemenceau. Pour prendre en compte cette situation, et que cela ne pèse pas trop sur nos finances, Altémed a accepté que les premiers mois le loyer soit à 0€. C’est ce que l’on désigne par une “franchise de loyer”.
- Courage avec Altémed.... Ils sont dans un espace-temps différent (j’ai testé...)
 - C’est sûr qu’Altémed est une institution, pas toujours aussi agile et rapide qu’une petite entreprise... Mais on apprend à travailler ensemble (pour eux aussi le fonctionnement de La Cagette est atypique), il y aura forcément des péripéties, mais c’est le lot de tout projet, quel que soit le partenaire !



- ATELIER 2 -

COMPRENDRE L'ESTIMATIF DES TRAVAUX

Contexte

- Les travaux d'aménagement sont estimés à 700 000€

Des coops architectes sont mobilisés (Oscar Marti a dessiné et chiffré les travaux, et Chantal Pinel nous oriente sur les aspects architecturaux et la conduite de projet)

Par qui ?

Oscar

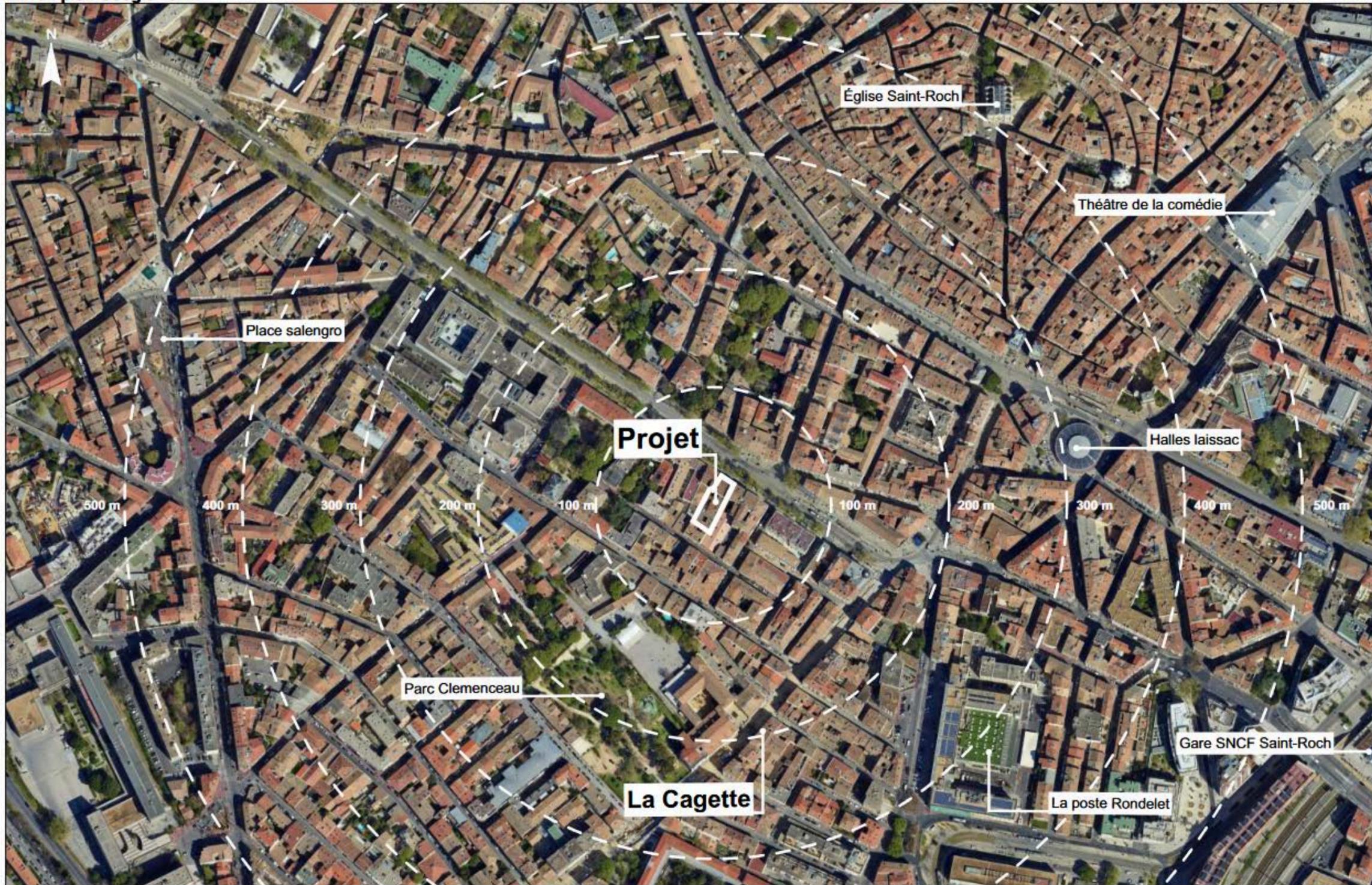
Méthode

- Prenez de connaissance du plan d'aménagement et du chiffrage des coûts
- Posez vos questions sur des post-it
- Oscar répondra en détail

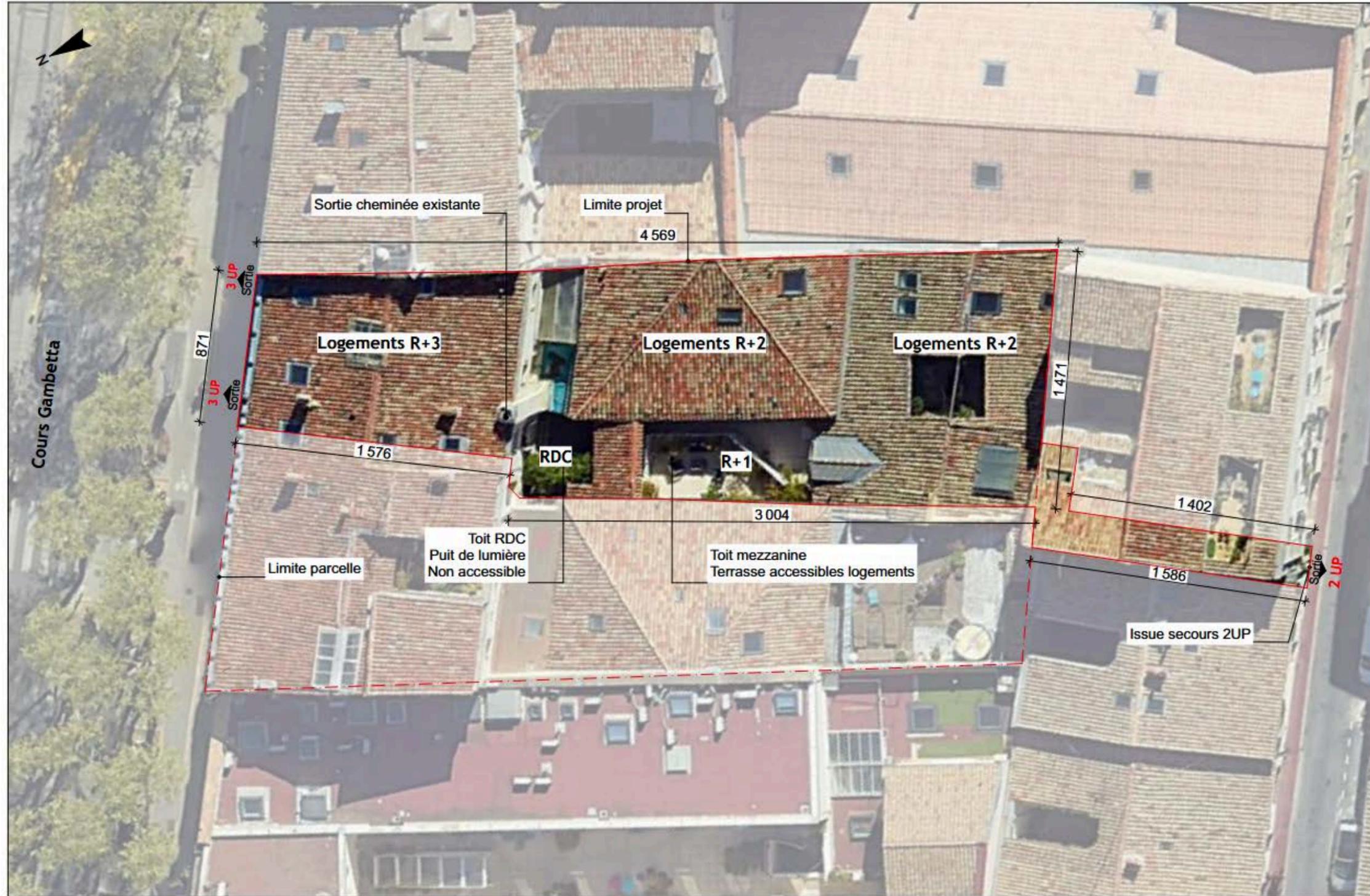


Infos réservées
aux sociétaires
de La Cagette

Extrait plan Google Earth



Plan Masse - Existant / Projet



Infos réservées
aux sociétaires
de La Cagette



Coopérative la Cagette
17 Cours Gambetta - 34000 - Montpellier

LA CAGETTE

Coopérative la Cagette 17 Cours Gambetta - 34000 - Montpellier
0019 | 27/05/2025

Street View - 2024
A3 | Ech. 1:1 | A.03

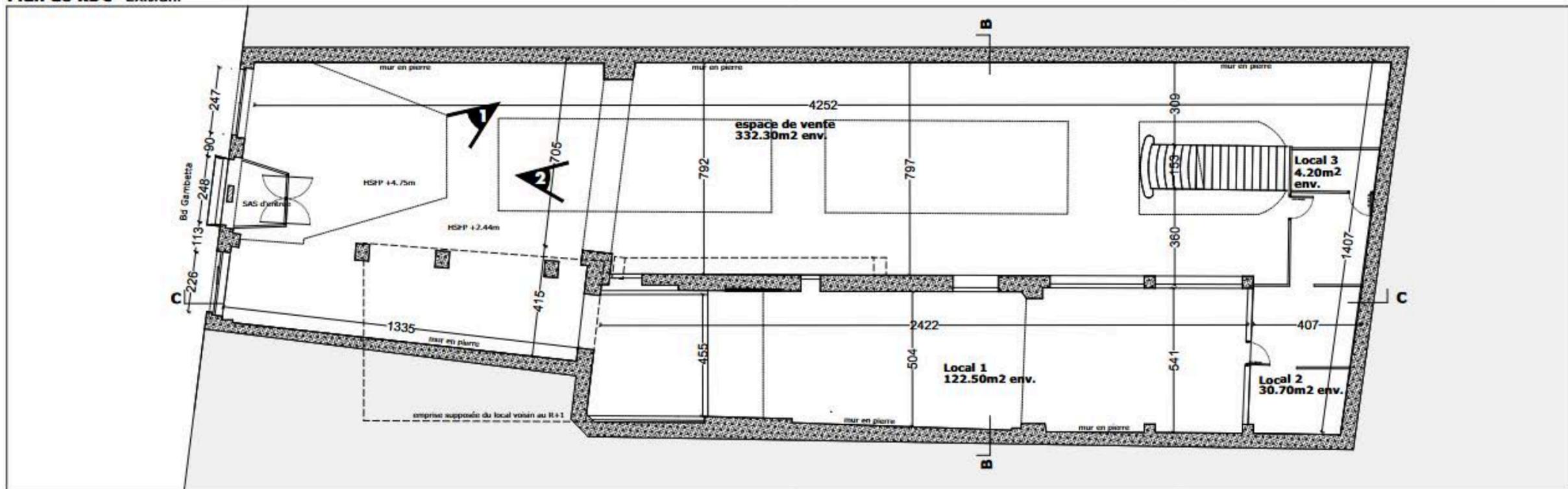


Infos réservées
aux sociétaires
de La Cagette

Plan de RDC - Existant



Plan de RDC - Existant



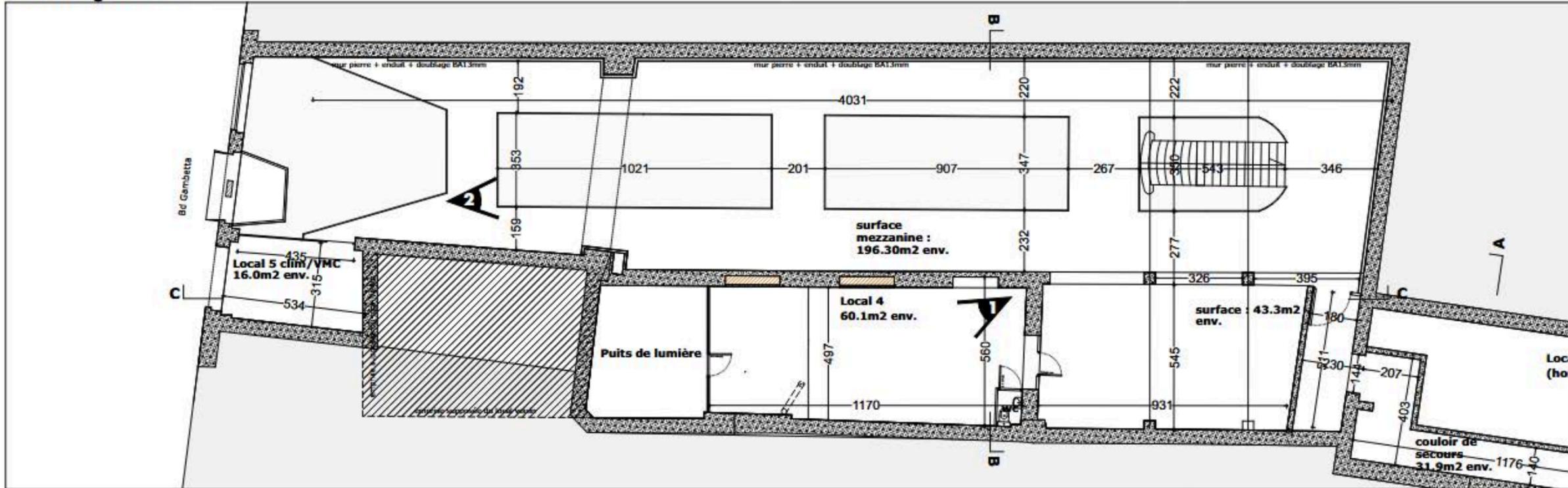
Étage - Futurs bureaux



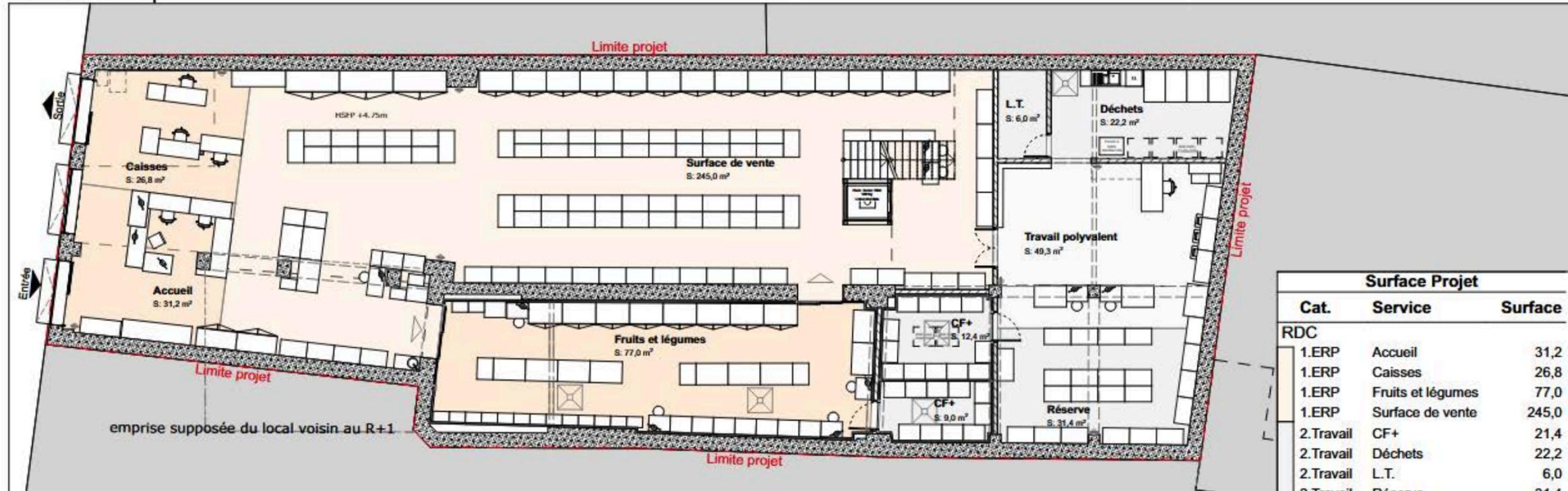
Étage - Coursives



Plan d'étage - Existant

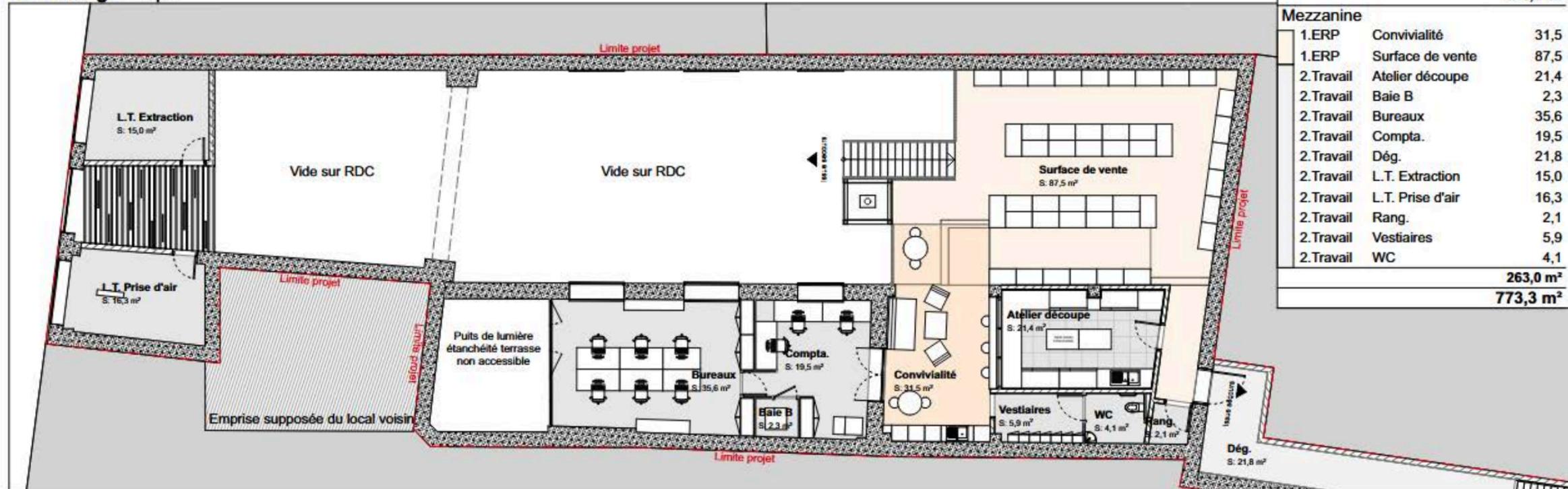


Plan de RDC - Projet



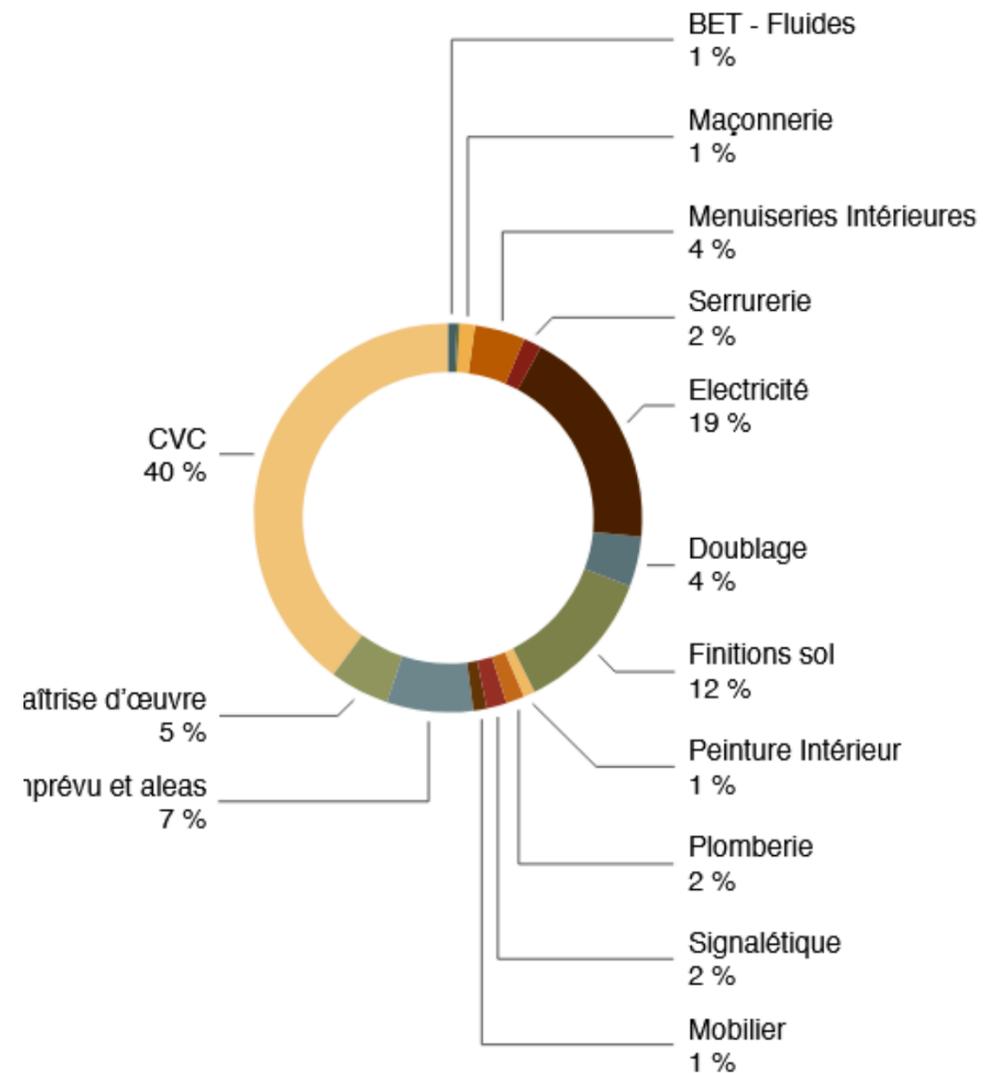
Surface Projet		
Cat.	Service	Surface
RDC		
1.ERP	Accueil	31,2
1.ERP	Caisses	26,8
1.ERP	Fruits et légumes	77,0
1.ERP	Surface de vente	245,0
2.Travail	CF+	21,4
2.Travail	Déchets	22,2
2.Travail	L.T.	6,0
2.Travail	Réserve	31,4
2.Travail	Travail polyvalent	49,3
		510,3 m²

Plan d'étage - Projet



Mezzanine		
Cat.	Service	Surface
1.ERP	Convivialité	31,5
1.ERP	Surface de vente	87,5
2.Travail	Atelier découpe	21,4
2.Travail	Baie B	2,3
2.Travail	Bureaux	35,6
2.Travail	Compta.	19,5
2.Travail	Dég.	21,8
2.Travail	L.T. Extraction	15,0
2.Travail	L.T. Prise d'air	16,3
2.Travail	Rang.	2,1
2.Travail	Vestiaires	5,9
2.Travail	WC	4,1
		263,0 m²
		773,3 m²





Récapitulatif		
BET - Fluides		25 400,00 €
Démolitions		1 450,00 €
Maçonnerie		8 650,00 €
Menuiseries Intérieures		28 300,00 €
Serrurerie		10 150,00 €
Electricité		125 340,00 €
Doublage		28 050,00 €
Finitions sol		80 420,00 €
Peinture Intérieur		6 500,00 €
Plomberie		10 320,00 €
Signalétique		11 210,00 €
Mobilier		7 500,00 €
Imprévu et aleas	15 %	51 493,50 €
Total travaux HT		394 783,50 €

Maîtrise d'œuvre	9 %	35 530,52 €
------------------	-----	-------------

Total travaux HT + MOE		430 314,02 €
-------------------------------	--	---------------------

TVA +20%	20 %	86 062,80 €
----------	------	-------------

Total travaux (second œuvre) TTC		516 376,82 €
---	--	---------------------

Prix TTC au m² de surface utile rénové	770,00 m²	670,62 €
--	-----------	----------

CVC	PU/HT	Qté	Total HT.
Climatisation	52 500,00 €	1,00 U	52 500,00 €
Panneau	34 000,00 €	1,00 U	34 000,00 €
Froid	108 300,00 €	1,00 U	108 300,00 €
Vitrine	74 100,00 €	1,00 U	74 100,00 €
Total HT.			268 900,00 €

Total travaux TTC		785 276,82 €
--------------------------	--	---------------------



RDC - Zone accueil / Caisses



PHOTOS NON CONTRACTUELLES. CES PERSPECTIVES D'AMBIANCE SONT LA POUR DONNER UNE IMAGE DES VOLUMES.

RDC - Zone surface de vente



Infos réservées aux sociétaires de La Cagette



RDC - Zone SAS fruits et légumes



Étage - mezzanine - Zone convivialité



QUESTIONS & RÉPONSES

- Quid du nombre de caisses avec l'évolution de l'activité ?
 - Le plan actuel prévoit quatre caisses, mais nous allons retravailler l'espace pour ajouter une cinquième voir une sixième caisse, avec la possibilité d'avoir des caisses plus petites de type "moins de 10 articles" par exemple
- Combien de vitrines pourront être récupérées sur Clemenceau et combien devront être achetées ?
 - Nous allons pouvoir récupérer les nouveaux frigos de la partie caisse / accueil et notre congélateur. Nous avons également acheté des vitrines réfrigérées (avec portes !) ainsi qu'un nouveau congélateur à la Biocoop de Jacou qui s'est agrandi et proposait du matériel en très bon état à des prix défiant toute concurrence et que nous stockons dans un local jusqu'au déménagement.
- Est-ce que local est accessible pour les personnes à mobilité réduite (PMR) à l'étage ?
 - Oui bien sûr, tous les coops pourront accéder à l'étage (et de toutes façons c'est une obligation légale pour un commerce). Tous les locaux sont donc conformes aux normes d'accessibilité PMR : rampes à moins de 5 %, espaces de manœuvre et de retournement, WC PMR, et ascenseur pour accéder à l'étage et assurer la manutention.



QUESTIONS & RÉPONSES

- Est-ce que les membres pourront être intégrés dans les travaux ?
 - Des travaux pourront être réalisés par les membres, à condition qu'ils ne nécessitent ni avis technique, ni garantie décennale (pour que les assurances fonctionnent en cas de sinistre), et qu'ils respectent les normes de sécurité incendie (ex. traitement du bois, peinture, finitions, etc.). Nous y réfléchirons au fil de l'eau !
- Est-ce qu'il y a présence d'amiante ?
 - Altémed nous a confirmé la non présence d'amiante dans le bâtiment.
- Comment faire ses courses confortablement à l'étage ?
 - Nous sommes encore en discussion pour savoir quels produits seront vendus à l'étage. Un système de petits paniers pourra être mis en place pour éviter de devoir porter les chariots. L'ascenseur permettra également une accessibilité complète.



QUESTIONS & RÉPONSES

- Est-ce qu'il est prévu une mission d'Assistance à maîtrise d'ouvrage (AMO) :
 - Aucun budget spécifique n'est prévu pour une AMO. Ce rôle est assuré par les architectes, en collaboration directe avec la table ronde.
- Est-ce que le monte-charge sera rapide ?
 - Un ascenseur monte-charge PMR est prévu, pris en charge par la SERM. Nous veillerons à ce que la vitesse soit satisfaisante, à la différence de celui installé dans la salle de la Métropole. Le temps de cycle sera optimisé pour garantir un usage fluide et efficace.
- Est-ce qu'il y aura une cuisine et de la restauration sur place ?
 - Il n'est pas prévu d'installer une cuisine ni salle de restauration. Cela impliquerait des aménagements lourds (extraction d'air, traitement des graisses, puissance électrique renforcée) ainsi que le respect strict des normes sanitaires. D'ailleurs, le bail stipule qu'aucune activité de restauration ne pourra avoir lieu dans le local.



QUESTIONS & RÉPONSES

- Pourquoi le budget des travaux d'électricité est-il si conséquent ?

Le budget est important car il comprend :

- Les installations CFO (courants forts) : alimentation, prises, luminaires, tableaux, etc.
- Les installations CFA (courants faibles) : réseau RJ45, caisses, balances, postes informatiques.
- Le système de sécurité incendie : détection, alarme, haut-parleurs, amplis.
- La fourniture, pose et mise en service de tous ces éléments.
- Ce budget n'inclut pas les honoraires des bureaux d'études ou des commissions de sécurité.



- ATELIER 3 -

COMPRENDRE LE MODÈLE ÉCONOMIQUE

Contexte

- Comment avons-nous bâti notre modèle économique dans ce grand magasin ?
- Quelles sont les hypothèses de recrutement de nouveaux coopérateur·ices et de panier moyen ?
- Quelles sont les hypothèses de charges liées à l'évolution de l'activité (loyer, masse salariale, charges courantes...)
- Quelles sont les prévisions de chiffre d'affaires et de résultat ?

Maxime a participé à l'élaboration de ces hypothèses et prévisions.

Par qui ?

Maxime

Méthode

- Consultez les supports illustrant l'activité
- Posez vos questions sur des post-it
- Maxime répondra en détail



COMPARAISON DES 2 PROJETS



Différences dans le mod-le économique

	Spar Gambetta	17 Cours Gambetta
Chiffre d'affaire prévisionnel	+24% +20% +15% +8% 7%	+14% +15% 11% 6% 5%
Loyer et charges et progressivité	210 k€ annuel charges incluses (2024 / 2025) aucune progressivité	114 k€ + 15k€ de charges annuel -25% ; -15% ; -10%
Budget Informatique	32 k€ annuel	58 k€ annuel
Masse salariale 8 salarié.e.s	346 k€ en 28/29 Augmentation minimale imposée par la convention collective	373 k€ en 28/29 Augmentation pour atteindre le salaire médian en 2030
Retour à l'équilibre financier	dès la 3e année	dès la 3e année
Remboursement du déficit	(-136k €) dès la 4e année	(-131k€) dès la 5e année



LE MODELE ECONOMIQUE

Infos réservées
aux sociétaires
de La Cagette



Hypothèses de calendrier retenues pour la modélisation

- Juillet 2025 : conclusion d'un bail
- Juillet 2025 - Juillet 2026 : travaux de structure (Altémed)
- Juillet 2026 : Remise des clés du local
- Juillet - Décembre 2026 : Travaux d'aménagement intérieur (La Cagette)
- Janvier 2027 : Ouverture du magasin 17 cours Gambetta

IMPORTANT : ce calendrier est celui retenu pour la modélisation des projections économiques ; son principe sera décalé dans le temps en fonction du calendrier de travaux qui sera confirmé par Altémed.

LE MODELE ECONOMIQUE



Les coopérateur·ices et le panier moyen

Le déménagement va nous permettre de continuer d'accueillir de nouveaux membres ; une forte mobilisation est prévue les deux premières années, avec des campagnes de recrutement appuyées sur la valorisation du nouvel emplacement, plus visible.

Néanmoins, notre modèle impliquant une phase d'intégration des nouveaux coopérateur·ices (réunion d'information, achat de parts sociales) un temps de latence est inévitable entre l'ouverture du magasin et l'augmentation du nombre d'acheteurs.

La prévision d'évolution du nombre d'acheteurs est donc la suivante :

- actuellement +180/an acheteur·euses sans communication
- 2026/2027 : +300 en juin 2027
- 2027/2028 : +300 en juin 2028
- 2028/2029 : +240 en juin 2029

Parallèlement l'élargissement de la gamme et le développement de nouveaux services va permettre d'augmenter progressivement le panier moyen mensuel :

- 155€ aujourd'hui (très stable depuis la fin de la crise Covid)
- 2026/2027 : 160 € (nouvelle gamme)
- 2027/2028 : 165 € (complément de gamme)
- 2028/2029 : 170€ (nouveaux services)

Le chiffre d'affaires, combinaison du nombre d'acheteur·euses et du panier moyen, va donc augmenter de manière progressive.

LE MODELE ECONOMIQUE

Infos réservées
aux sociétaires
de La Cagette



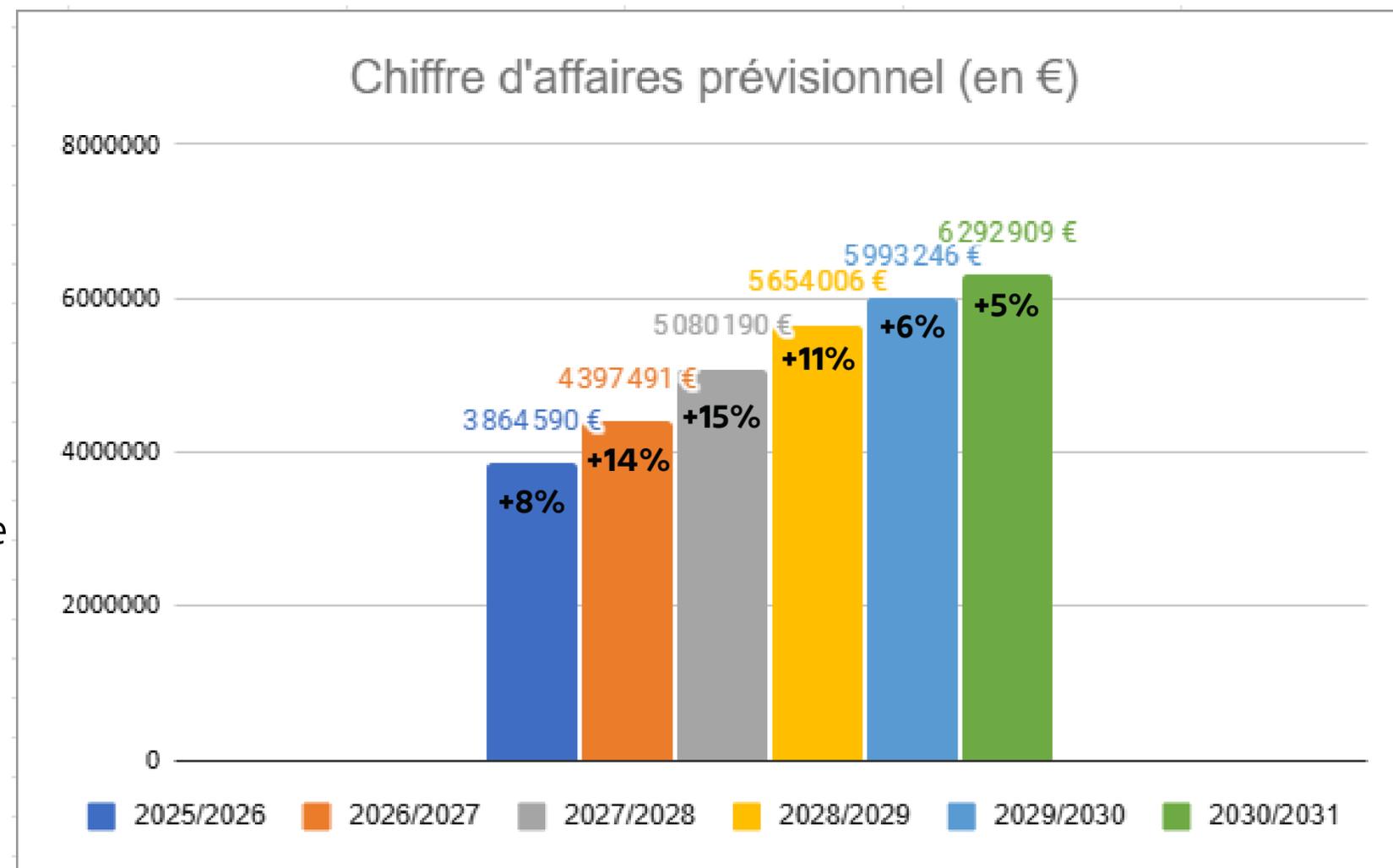
Le chiffre d'affaires

Pour l'exercice en cours, le taux de croissance du chiffre d'affaires de La Cagette est de 10% par rapport à l'exercice précédent.

Pour 2025-2026 (avenue Clemenceau), l'hypothèse de croissance retenue est de 8%.

A compter de l'installation Cours Gambetta, nous tablons sur une augmentation progressive du chiffre d'affaire sur les trois premières années (+14%, +15%, +11%) le temps de s'installer, de communiquer, de développer notre gamme et de nouveaux services. Soit une **augmentation cumulée de 46,3% entre 2026 et 2029 générée par le projet.**

Avant de revenir à une phase d'exploitation stabilisée du magasin, avec une hypothèse de croissance de 6 puis 5%.



LE MODÈLE ÉCONOMIQUE

Infos réservées
aux sociétaires
de La Cagette



Les principales augmentations de charges externes

Nous prévoyons une **augmentation des charges externes progressive**, jusqu'à atteindre **+ 110k€ (+47%) en 2028/2029**. Les principaux postes de charges qui vont augmenter sont:

- **Le loyer** (aujourd'hui 55k€ / an) :
 - 3 mois d'exonération pendant la période de travaux de la Cagette
 - 3 ans de progressivité (-25%, - 15%, -10%)
 - Année 1: 64k€ ; Année 2 : 91k€ ; Année 3 : 100k€ ; Année 4 : 110k€
- **L'électricité** : dès l'ouverture, augmentation significative immédiate du parc de vitrines réfrigérées.
- **Commissions bancaires et assimilés** : augmentation proportionnelle à l'augmentation des ventes.
- **Gestion des déchets et emballages** : augmentation proportionnelle à l'augmentation des ventes.
- **Autres** (entretien du matériel, maintenance, assurance, frais de gestion) : en légère augmentation du fait de l'augmentation des volumes, mais non proportionnelle (économies d'échelle importantes).



L'évolution de la masse salariale

Du fait de notre modèle participatif, le nombre de salarié·es nécessaire au bon fonctionnement du magasin est davantage lié à l'amplitude horaire d'ouverture du magasin qu'à la surface de vente ou au chiffre d'affaires, ce qui va permettre des économies d'échelle. Il est seulement prévu d'**augmenter légèrement et progressivement la masse salariale**, jusqu'à atteindre **+44k€ (+14%) en 2028/2029**.



Les investissements informatiques

15 000 € / an de maintenance

40 000 € / an de développement informatique / provisions pour migration.

Cette augmentation progressive des charges va nous permettre de préserver l'équilibre financier

LE MODELE ECONOMIQUE



Résultats économiques

A partir de l'année 3, la marge brute dégagée permet de financer l'augmentation des charges d'exploitation et de retrouver l'équilibre, avec un **résultat qui redevient positif**.

La trésorerie nécessaire sera garantie les deux premières années par la mobilisation d'une partie de nos fonds propres et des emprunts pour financer les travaux et les frais d'emménagement.

Année du
déménagement

Infos réservées
aux sociétaires
de La Cagette

COMPTES DE RÉSULTATS PRÉVISIONNELS

	2024/2025	%	2025/2026	%	2026/2027	%	2027/2028	%	2028/2029	%	2029/2030	%	2030/2031	%
Chiffre d'affaires HT	3 582 006	99,91%	3 864 590	99,99%	4 397 491	99,99%	5 080 190	99,99%	5 654 006	99,99%	5 993 246	99,99%	6 292 909	100,00%
Subventions d'exploitation	1 500	0,04%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
Autres produits d'exploitation	1 596	0,04%	300	0,01%	300	0,01%	300	0,01%	300	0,01%	300	0,01%	300	0,00%
TOTAL PRODUITS D'EXPLOITATION*	3 585 102	100%	3 864 890	100%	4 397 791	100%	5 080 490	100%	5 654 306	100%	5 993 546	100%	6 293 209	100%
Achats de matières premières	2 998 302	83,70%	3 247 021	84,02%	3 735 769	84,95%	4 267 975	84,01%	4 748 920	83,99%	5 033 256	83,98%	5 284 418	83,97%
Variation de stocks	- 10 000	-0,28%	- 10 000	-0,26%	- 50 000	-1,14%	- 10 000	-0,20%	- 10 000	-0,18%	- 10 000	-0,17%	- 10 000	-0,16%
Emballages (Achats de matières premières et autres)	5 000	0,14%	6 912	0,18%	7 870	0,18%	9 092	0,18%	10 119	0,18%	10 726	0,18%	11 262	0,18%
Autres achats et charges externes	232 917	6,50%	230 191	5,96%	296 382	6,74%	316 905	6,24%	338 479	5,99%	357 438	5,96%	375 498	5,97%
Impôts et taxes et versements assimilés	7 894	0,22%	7 971	0,21%	8 112	0,18%	8 332	0,16%	8 523	0,15%	8 658	0,14%	8 784	0,14%
Frais de personnel	327 740	9,14%	329 143	8,52%	351 547	7,99%	362 718	7,14%	373 201	6,60%	386 004	6,44%	396 231	6,30%
Dotations aux amortissements	30 818	0,86%	31 662	0,82%	153 691	3,49%	158 623	3,12%	158 623	2,81%	149 540	2,50%	149 543	2,38%
Autres charges	1 132	0,03%	1 132	0,03%	1 132	0,03%	1 132	0,02%	1 132	0,02%	1 132	0,02%	1 132	0,02%
TOTAL CHARGES EXPLOITATIONS	3 593 803	100,24%	3 844 033	99,46%	4 504 503	102,43%	5 114 777	100,67%	5 628 997	99,55%	5 936 754	99,05%	6 216 869	98,79%
RESULTAT D'EXPLOITATION	- 8 701	-0,24%	20 858	0,54%	- 106 712	-2,43%	- 34 287	-0,67%	25 309	0,45%	56 793	0,95%	76 340	1,21%
Produits financiers		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Charges financières	15	0,00%	-	0,00%	24 420	0,56%	22 821	0,45%	19 333	0,34%	15 844	0,26%	12 355	0,20%
RESULTAT FINANCIER	- 15	0,00%	-	0,00%	- 24 420	-0,56%	- 22 821	-0,45%	- 19 333	-0,34%	- 15 844	-0,26%	- 12 355	-0,20%
Produits exceptionnels	10 033	0,28%	3 313	0,09%	63 040	1,43%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Charges exceptionnelles	-	0,00%		0,00%	63 040	1,43%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
RESULTAT EXCEPTIONNEL	10 033	0,28%	3 313	0,09%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
Impôt sur les bénéfices des sociétés	197	0,01%	3 626	0,09%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
RESULTAT DE L'EXERCICE AVANT IMPOT	1 317	0,04%	24 171	0,63%	- 131 132	-2,98%	- 57 108	-1,12%	5 976	0,11%	40 949	0,68%	63 985	1,02%
RESULTAT DE L'EXERCICE APRES IMPOT	1 119	0,03%	20 545	0,53%	- 131 132	-2,98%	- 57 108	-1,12%	5 976	0,11%	40 949	0,68%	63 985	1,02%
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	21 904	0,61%	48 894	1,27%	22 559	0,51%	101 515	2,00%	164 599	2,91%	190 489	3,18%	213 528	3,39%

	2023/2024	%	2024/2025	%	2025/2026	%	2026/2027	%	2027/2028	%	2028/2029	%	2029/2030	%	2030/2031	%
Achats de matières premières	2 688 331	82,9%	2 998 302	83,7%	3 247 021	84,0%	3 735 769	85,0%	4 267 975	84,0%	4 748 920	84,0%	5 033 256	84,0%	5 284 418	84,0%
Variation de stocks	- 5 933	-0,2%	- 10 000	-0,3%	- 10 000	-0,3%	- 50 000	-1,1%	- 10 000	-0,2%						
Emballages (Achats de matières premières et autres)	5 948	0,2%	5 000	0,1%	6 912	0,2%	7 870	0,2%	9 092	0,2%	10 119	0,2%	10 726	0,2%	11 262	0,2%
Autres achats et charges externes	211 242	6,5%	232 917	6,5%	230 191	6,0%	296 382	6,7%	316 905	6,2%	338 479	6,0%	357 438	6,0%	375 498	6,0%
<i>Electricité 20% et 5.5 %</i>	27 104	0,8%	14 834	0,4%	16 317	0,4%	29 325	0,7%	47 009	0,9%	51 709	0,9%	56 880	0,9%	62 568	1,0%
<i>Eau 5,5% et 10%</i>	165	0,0%	165		165		165		165		165		165		165	
<i>Petit matériel - Entretien - Admin</i>	10 544	0,3%	15 270	0,4%	15 423	0,4%	23 365	0,5%	23 599	0,5%	23 835	0,4%	24 073	0,4%	24 314	0,4%
<i>Informatique</i>	14 690	0,5%	41 078	1,1%	18 000	0,5%	18 000	0,4%	18 000	0,4%	18 000	0,3%	18 000	0,3%	18 000	0,3%
<i>Collecte cartons</i>	13 630	0,4%	15 485	0,4%	16 848	0,4%	19 184	0,4%	22 162	0,4%	24 665	0,4%	26 145	0,4%	27 452	0,4%
<i>Soustraction paye</i>	2 018	0,1%	2 520	0,1%	2 856	0,1%	2 913	0,1%	2 971	0,1%	3 031	0,1%	3 076	0,1%	3 031	0,0%
<i>Locations Clemenceau</i>	50 174	1,5%	55 436	1,5%	62 556	1,6%	31 868	0,7%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
<i>Locations Grand Mag</i>	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	64 027	1,5%	91 060	1,8%	99 597	1,8%	108 134	1,8%	116 102	1,8%
<i>Location Castilbon</i>	10 683	0,3%	10 967	0,3%	11 718	0,3%	12 186	0,3%	12 674	0,2%	13 181	0,2%	13 708	0,2%	14 256	0,2%
<i>Autres Salles (location)</i>	806	0,0%	3 875	0,1%	6 800	0,2%	3 800	0,1%	800	0,0%	800	0,0%	800	0,0%	800	0,0%
<i>Locations TPE</i>	396	0,0%	396	0,0%	396	0,0%	470	0,0%	495	0,0%	495	0,0%	495	0,0%	495	0,0%
<i>Location Espace virtuel</i>	156	0,0%	156	0,0%	156	0,0%	156	0,0%	156	0,0%	156	0,0%	156	0,0%	156	0,0%
<i>Charges locatives 15k€</i>	6 844	0,2%	6 978	0,2%	7 398	0,2%	13 100	0,3%	15 450	0,3%	16 068	0,3%	16 711	0,3%	17 379	0,3%
<i>Entretien matériel</i>	45	0,0%	2 000	0,1%	2 000	0,1%	3 000	0,1%	3 000	0,1%	3 000	0,1%	3 000	0,1%	3 000	0,0%
<i>Entretien et réparations immobilisées</i>	1 354	0,0%	1 500	0,0%	1 500	0,0%	2 250	0,1%	2 250	0,0%	2 250	0,0%	2 250	0,0%	2 250	0,0%
<i>Maintenance (contrat)</i>	2 413	0,1%	2 400	0,1%	2 400	0,1%	5 760	0,1%	5 760	0,1%	5 760	0,1%	5 760	0,1%	5 760	0,1%
<i>Primes d'Assurances</i>	3 813	0,1%	4 580	0,1%	4 580	0,1%	5 611	0,1%	5 954	0,1%	5 954	0,1%	5 954	0,1%	5 954	0,1%
<i>Honoraires EC (Expert Comptable)</i>	10 225	0,3%	7 291	0,2%	10 200	0,3%	10 404	0,2%	10 612	0,2%	10 824	0,2%	10 987	0,2%	10 824	0,2%
<i>Honoraires AVOCAT</i>	22 070	0,7%	3 000	0,1%	8 000	0,2%	3 000	0,1%	3 000	0,1%	3 000	0,1%	3 000	0,1%	3 000	0,0%
<i>Honoraires autres</i>	1 939	0,1%	500	0,0%	500	0,0%	500	0,0%	500	0,0%	500	0,0%	500	0,0%	500	0,0%
<i>Honoraire 0% (archi)</i>	-		4 035		-		-		-		-		-		-	
<i>Frais acte contentieux</i>	459	0,0%	100	0,0%	100	0,0%	100	0,0%	100	0,0%	100	0,0%	100	0,0%	100	0,0%
<i>Publicité</i>	150	0,0%	150	0,0%	150	0,0%	1 150	0,0%	150	0,0%	150	0,0%	150	0,0%	150	0,0%
<i>Dons</i>	-	0,0%	199	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
<i>Transport de biens et personnes</i>	-	0,0%	6	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
<i>Frais de déplacement</i>	168	0,0%	1 600	0,0%	1 600	0,0%	1 600	0,0%	1 600	0,0%	1 600	0,0%	1 600	0,0%	1 600	0,0%
<i>Déstockage marchandises (repas salariés)</i>	4 614	0,1%	5 175	0,1%	5 280	0,1%	5 280	0,1%	5 280	0,1%	5 280	0,1%	5 280	0,1%	5 280	0,1%
<i>Déstockage (courses conu, hygiène, 0%)</i>	1 120	0,0%	1 377	0,0%	1 200	0,0%	1 200	0,0%	1 200	0,0%	1 200	0,0%	1 200	0,0%	1 200	0,0%
<i>La Poste</i>	15	0,0%	66	0,0%	60	0,0%	60	0,0%	60	0,0%	60	0,0%	60	0,0%	60	0,0%
<i>Telephonie - Internet - Outils virtuels</i>	550	0,0%	1 773	0,0%	1 877	0,0%	1 914	0,0%	1 953	0,0%	1 992	0,0%	2 022	0,0%	1 992	0,0%
<i>Services bancaires</i>	6 270	0,2%	6 683	0,2%	7 019	0,2%	7 548	0,2%	8 223	0,2%	8 791	0,2%	8 791	0,1%	8 791	0,1%
<i>Commission chèque déjeuner</i>	6 258	0,2%	8 302	0,2%	11 664	0,3%	13 281	0,3%	15 343	0,3%	17 076	0,3%	18 100	0,3%	19 005	0,3%
<i>Com CB</i>	10 756	0,3%	11 312	0,3%	12 528	0,3%	14 265	0,3%	16 479	0,3%	18 341	0,3%	19 441	0,3%	20 413	0,3%
<i>Cotisations extérieures</i>	904	0,0%	900	0,0%	900	0,0%	900	0,0%	900	0,0%	900	0,0%	900	0,0%	900	0,0%
<i>Achat de service extérieur (prestataires ext)</i>	-	0,0%	2 559	0,1%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
Impôts et taxes et versements assimilés	7 296	0,2%	7 894	0,2%	7 971	0,2%	8 112	0,2%	8 332	0,2%	8 523	0,2%	8 658	0,1%	8 784	0,1%
Frais de personnel	297 595	9,1%	327 740	9,1%	329 143	8,5%	351 547	8,0%	362 718	7,1%	373 201	6,6%	386 004	6,4%	396 231	6,3%
<i>Salaires et traitements</i>	238 254	7,3%	254 811	7,1%	256 143	6,6%	265 015	6,0%	271 386	5,3%	277 757	4,9%	284 128	4,7%	290 499	4,6%
<i>Cotisations sociales du personnel</i>	59 341	1,8%	72 929	2,0%	73 000	1,9%	86 532	2,0%	91 332	1,8%	95 444	1,7%	101 876	1,7%	105 732	1,7%
Dotations aux amortissements	46 795	1,4%	30 818	0,9%	31 662	0,8%	153 691	3,5%	158 623	3,1%	158 623	2,8%	149 540	2,5%	149 543	2,4%
Autres charges	1 552	0,0%	1 132	0,0%												
TOTAL CHARGES EXPLOITATIONS	3 252 826	100%	3 593 803	100%	3 844 033	99%	4 504 503	102%	5 114 777	101%	5 628 997	100%	5 936 754	99%	6 216 869	99%

Infos réservées
aux sociétaires
de La Cagette

SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

Infos réservées
aux sociétaires
de La Cagette

	2024/2025	%	2025/2026	%	2026/2027	%	2027/2028	%	2028/2029	%	2029/2030	%	2030/2031	%
Chiffre d'affaires HT	3 576 010	99,83%	3 862 090	99,94%	4 397 491	100,00%	5 080 190	100,00%	5 654 006	100,00%	5 993 246	100,00%	6 292 909	100,00%
(-) Achats de matières premières	2 993 302	83,56%	3 243 933	83,94%	3 693 639	83,99%	4 267 067	83,99%	4 749 039	83,99%	5 033 982	83,99%	5 285 681	83,99%
Marge brute	582 707	16,27%	618 157	16,00%	703 852	16,01%	813 123	16,01%	904 967	16,01%	959 265	16,01%	1 007 228	16,01%
(-) Autres achats et charges externes	232 917	6,50%	230 191	5,96%	296 382	6,74%	316 905	6,24%	338 479	5,99%	357 438	5,96%	375 498	5,97%
Valeur ajoutée	349 791	9,76%	387 966	10,04%	407 470	9,27%	496 218	9,77%	566 488	10,02%	601 827	10,04%	631 730	10,04%
(-) Impôts et taxes	7 894	0,22%	7 971	0,21%	8 112	0,18%	8 332	0,16%	8 523	0,15%	8 658	0,14%	8 784	0,14%
(-) Masse salariale (Salaires + Cotisations)	327 740	9,14%	329 143	8,52%	351 547	7,99%	362 718	7,14%	373 201	6,60%	386 004	6,44%	396 231	6,30%
(+) Subvention d'exploitation	1 500	0,04%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
Excédent Brut d'Exploitation	15 657	0,44%	50 852	1,32%	47 811	1,09%	125 168	2,46%	184 764	3,27%	207 165	3,46%	226 715	3,60%
(-) Dotation aux amortissements	30 818	0,86%	31 662	0,82%	153 691	3,49%	158 623	3,12%	158 623	2,81%	149 540	2,50%	149 543	2,38%
(+) Quote part des S.I. virées au CR et autres produits exc	10 033	0,28%	3 313	0,09%	63 040	1,43%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
(-) Autres charges d'exploitation	1 132	0,03%	1 132	0,03%	1 132	0,03%	1 132	0,02%	1 132	0,02%	1 132	0,02%	1 132	0,02%
(-) Autres charges exceptionnelles	-		-		63 040		-		-		-		-	
(+) Autres produits d'exploitation	7 592	0,21%	2 800	0,07%	300	0,01%	300	0,01%	300	0,01%	300	0,01%	300	0,00%
RESULTAT D'EXPLOITATION + RESULTAT EX	1 332	0,04%	24 171	0,63%	- 106 712	-2,43%	- 34 287	-0,67%	25 309	0,45%	56 793	0,95%	76 340	1,21%
RESULTAT FINANCIER	- 15	0,00%	-	0,00%	- 24 420	-0,56%	- 22 821	-0,45%	- 19 333	-0,34%	- 15 844	-0,26%	- 12 355	-0,20%
RESULTAT DE L'EXERCICE APRES IMPOT	1 119	0,03%	20 545	0,53%	- 131 132	-2,98%	- 57 108	-1,12%	5 976	0,11%	40 949	0,68%	63 985	1,02%
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	21 904	0,61%	48 894	1,27%	22 559	0,51%	101 515	2,00%	164 599	2,91%	190 489	3,18%	213 528	3,39%

POINT MORT	2024/2025		2025/2026		2026/2027		2027/2028		2028/2029		2029/2030		2030/2031	
Marge sur coûts variables	593 703		627 569		711 722		822 215		915 086		969 991		1 018 490	
Taux de marge sur coûts variables	16,57%		16,24%		16,18%									
Seuil de rentabilité	3 623 017		3 695 431		5 010 053		5 237 715		5 436 965		5 577 924		5 753 496	
Point mort en nombre de jours	369		349		416		376		351		340		334	
Point mort semaines	69 673		71 066		96 347		100 725		104 557		107 268		110 644	
TTC	74 697		76 190		103 294		107 988		112 096		115 002		118 622	
Prévisions semaines	74 319		84 567		97 696		108 731		-		-		-	
TTC	79 677		90 664		104 740		116 570		-		-		-	
Taux de Marge commerciale	19,87%		19,39%		19,31%									
Taux de Marque Commerciale	16,57%		16,24%		16,18%									
Charges fixes / CA	16,76%		15,53%		18,44%		16,69%		15,56%		15,06%		14,80%	
Salariales / CA	9,15%		8,52%		7,99%		7,14%		6,60%		6,44%		6,30%	
Charges fixes / Charges totales	16,71%		15,61%		18,00%		16,57%		15,63%		15,21%		14,98%	
Salariales / Charges fixes	54,58%		54,85%		43,35%		42,79%		42,41%		42,76%		42,55%	

QUESTIONS & RÉPONSES

- Sur quoi est basée l'estimation de l'augmentation des coops / acheteur·euses ?
 - Nous recrutons actuellement entre 180 et 200 nouveaux membres par an sans faire de communication particulière, simplement par le bouche à oreille. En 2022, quand nous avons fait une campagne de communication intensive, nous avons recruté plus de 350 nouveau acheteur·euses en un an. Nous considérons donc qu'en mettant les moyens nécessaires, avec en plus une communication côté mairie, nous allons avoir une visibilité qui va nous permettre recruter 300 nouveaux acheteur·euses la première et la deuxième année avant de revenir à notre niveau actuel.
- Comment est calculée l'augmentation de panier moyen ?
 - L'augmentation de la gamme a toujours été un vecteur d'augmentation du panier moyen depuis les origines de La Cagette. Plus nos membres trouvent les produits qui les intéressent, moins ils vont les acheter ailleurs. En augmentant la gamme de 30% et en proposant de nouveaux services comme la découpe de fromage, nous pensons pouvoir en 3 ans, augmenter le panier moyen de 150€ à 170€/mois/acheteur·euse. En comparaison, à La Louve (Paris) et à Bruxelles, le panier moyen est de 200€/mois/acheteur·euse.



QUESTIONS & RÉPONSES

- Et si les prix des produits alimentaires continuent de monter très sensiblement ?
 - Le panier moyen à La Cagette est assez stable, même pendant les périodes d'inflation, nous avons pu l'observer pendant la période d'inflation post-covid. Pourtant, les prix ont augmentés car nous répercutons systématiquement les changements de tarif de nos fournisseurs, qui ont augmenté sur cette période. Nous imaginons, que dans cette situation les coops ont acheté moins de produits ou se sont reportés sur des produits moins chers de notre gamme.
- Pourquoi le panier moyen finirait par faire 170€ ? N'est-ce pas un peu utopiste au vu des conjectures économiques actuelles ?
 - L'idée n'est pas que les coops achètent des produits plus chers, mais qu'ils relocalisent certains achats de produits qu'ils ne trouvent pas aujourd'hui à La Cagette. Avec une augmentation de 30% de la gamme, nous espérons quand même mieux répondre aux besoins des coops ! Cette augmentation est même plutôt prudente, d'autant plus que le panier moyen se rapproche déjà de 160€/mois depuis début janvier 2025. Et nous avons la chance avec ce projet d'avoir une clientèle fidélisée par les raisons d'être du projet, contrairement aux autres enseignes.
- De combien a été la progression du CA de la Cagette depuis ces 5 dernières années ?
 - Le chiffre d'affaires a augmenté de 52% depuis l'exercice 2020/2021.



QUESTIONS & RÉPONSES

- Pourquoi une telle différence de chiffre d'affaires prévisionnel entre les deux projets (SPAR et 17 Cours Gambetta) ?
 - La surface commerciale est vraiment différente entre les deux projets. Sur ce nouveau local, nous avons un étage, avec des études montrant que le chiffre d'affaires/m² sur des surfaces en étage est moins important. La surface de vente est également 100m² plus petite. Enfin, le SPAR Gambetta avait de plus une plus grande vitrine et donc une visibilité accrue pour de nouveaux publics. Nous avons donc estimé que les prévisions de chiffre d'affaires devaient être revues à la baisse pour ce nouveau projet.
- C'est quoi le point mort ?
 - *"Le point mort désigne le niveau d'activité où les recettes couvrent l'ensemble des coûts, sans générer de bénéfice ni de perte. Il s'agit d'un seuil essentiel qui indique la nécessité d'atteindre un certain volume d'activité pour assurer la viabilité économique d'une entreprise."*
 - On peut donc calculer le seuil de rentabilité, c'est-à-dire le volume de chiffre d'affaires qu'il faut atteindre pour couvrir les coûts inhérents de La Cagette, et calculer ensuite le point mort en volume de chiffre d'affaires à la semaine, ou en nombre de jours. C'est un indicateur que l'on suit à La Cagette pour ajuster l'activité.



QUESTIONS & RÉPONSES

- La 3ème année dite de “rentabilité” c’est à partir de quand ?
 - Dans notre cas précis, c’est l’année 2028/2029. Pour rappel nos exercices comptables commencent le 1er juillet et se terminent le 30 juin.
- Pourquoi y-a-t-il une différence de budget informatique entre les deux projets ?
 - Cette année nous avons “migré” notre système informatique Odoo vers une version plus récente (de la V9 à la V12) pour la première fois depuis la création de La Cagette. On devrait normalement le faire désormais tous les 3 ans pour garantir une sécurité optimale. Ce coût doit désormais être provisionné, chose que nous n’avons pas anticipé sur le premier projet.
- Est-ce qu’on maintient un système “artisanal” sur les déchets ? Attention au seuil de redevance spéciale
 - Actuellement nos cartons et cagettes sont collectés par l’entreprise Planet Eco qui se charge ensuite du traitement. Nous utilisons les poubelles jaunes et noires pour nos déchets classiques et le compost est déposé dans le composteur du parc Clemenceau. Effectivement ce changement d’échelle va sûrement impliquer de revoir notre fonctionnement et nous allons solliciter le comité ordures pour y réfléchir !



QUESTIONS & RÉPONSES

- Est-il possible de négocier 6 mois de franchise de loyer au lieu de 3 mois ?
 - Pour le moment le principe a été énoncé d'une franchise pour nous aider pendant la période de travaux, durée qui devra être limitée dans le temps pour sécuriser Altémed. De notre côté, nous avons évoqué la durée de 3 mois, qui a priori est acceptable, mais il se pourrait finalement que la durée soit plus longue (6 mois). Il faut que nous précisions la durée et que nous re-négocions en fonction.
- À quel moment commence-t-on à payer le loyer ?
 - Pour la modélisation nous avons donc prévu de payer le loyer au bout de 3 mois de travaux soit à partir d'octobre 2026.
- Comment les risques ont-ils été mesurés si un gros problème arrive dans le local actuel et si La Cagette tombe en redressement judiciaire avant la fin des travaux ?
 - Si La Cagette tombe en redressement judiciaire d'ici là, les règles de la procédure collective s'appliqueront comme pour toute entreprise, avec une période de surveillance pour poursuivre l'activité ou l'amener à la liquidation. Dans ce cas extrême, les créanciers de La Cagette seraient remboursés par la vente des actifs de l'entreprise selon un ordre précis (URSSAF et salarié·es, fournisseurs, banques, sociétaires).
 - Pour éviter cela, nous avons depuis le début décidé d'avoir un matelas de trésorerie de 200 000€ à tout moment du projet pour couvrir 3 mois de charges. Actuellement nous avons plutôt 600 000€ donc 9 mois de charges couverts.



- ATELIER 4 -

COMPRENDRE LE PLAN DE FINANCEMENT

Contexte

- Les travaux et frais d'emménagement représentent un budget global de 1 000 000 €
 - Quel sont les grandes masses derrière ce chiffrage ?
 - Comment finance-t-on ce projet ?

Faustine a participé à construire le plan de financement et à le défendre auprès des banques.

Par qui ?

Faustine

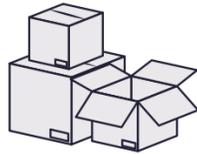
Comment ?

- Consultez le plan de financement
- Posez vos questions sur des post-it
- Faustine répondra en détail



LE MODELE ECONOMIQUE

Infos réservées
aux sociétaires
de La Cagette



Les travaux et frais d'emménagement

- Frais d'études et de maîtrise d'œuvre : 44k€
- Droit au bail : 11 k€ et dépôt de garantie 19k€
- Aménagements intérieurs et système froid : 700 k€
 - Tout a été budgété pour réalisation par des entreprises
 - 15 % d'imprévus intégrés dans les devis
- Matériel pour l'activité : 145 k€
 - Tout a été budgété pour du matériel neuf
- Matériel informatique : 35 k€ (1/3 du parc est renouvelé)
- Augmentation du stock : 40k€
- Provision pour risques : 65 k€ (10% d'imprévus supplémentaires sur le poste aménagements intérieurs, notamment en lien avec la temporalité du projet)

= soit un **budget total d'environ 1000 k€**

= générant une **dotation aux amortissements de 150 k€ les 5 premières années**

NB : travaux de structure et de façade pris en charge par Altémed



Les hypothèses financières

Emprunts

- à La NEF : 420k€ sur 7 ans + 1 an de différé de remboursement du capital ; soit 5k€ / mois
- à l' AIRDIE : 180k€ sur 7 ans + 1 an de différé de remboursement du capital ; soit 2k€ / mois
- mobilisation de notre trésorerie à hauteur de 460 k€, (dont les 147 k€ de levée de fonds auprès des coops en 2024 pour le projet Grand Magasin).

Décaissements notoires au 2nd semestre 2026:

- double loyer entre octobre et décembre
- travaux et achat de matériel entre juillet et décembre
- augmentation du stock

NB : la cession du droit au bail de Clemenceau n'intervient pas dans le plan de financement du projet, mais contribuera à alimenter la trésorerie post-installation.



Infos réservées
aux sociétaires
de La Cagette



Plan de financement



Partenaires sollicités



Un projet de 1 059k€
600k€ de besoin en financement bancaire
459k€ d'apport en fonds propre

FRANCE ACTIVE
Les entrepreneurs engagés
OCCITANIE

LA NEF POUR LA
BANQUE
ÉTHIQUE

PLAN DE FINANCEMENT				
Besoin en financement		Apport en financement		
Droit au bail local Gambetta	11 000€	Emprunt	AIRDIE	180 000€
Dépôt de garantie (dû aux bailleurs)	18 971€	Emprunt	NEF	420 000€
Prestation intellectuelles travaux	44 000€	Fonds propres	Trésorerie à mobiliser	459 824€
Agencement / travaux	700 000€		<i>dont levée de fond 2024</i>	147 000€
Matériel et outillage	180 854€			
Augmentation du stock, BFR	40 000€			
Provisions pour risques	65 000,00€			
TOTAL	1 059 824€		TOTAL	1 059 824€



COMPARAISON DES 2 PROJETS

Infos réservées
aux sociétaires
de La Cagette



Investissements nécessaires

	Spar Gambetta	17 Cours Gambetta
Montant Global	1 130 k€	1 060 k€
Fond de commerce / Droit au bail	850 k€	11 k€
Dépôt de Garantie	45 k€	19 k€
Aménagements & Travaux	110 k€	744 k€
Matériel et outillage	20 k€	180 k€
Augmentation du stock	57 k€	40 k€
Provision pour risque	-	65 k€



COMPARAISON DES 2 PROJETS

 Moins d'emprunts

	Spar Gambetta	17 Cours Gambetta
Montant emprunté	1 000 k€	600 k€
Durée des emprunts	9+1 ans	7+1 ans
Co-financeurs	AIRDIE + NEF + BPS	AIRDIE + NEF
Apport en fonds propres	147 k€ - levée de fond	460 k€ (dont 147k€ de levée de fond)



QUESTIONS & RÉPONSES

- Un nouvel appel à souscription de parts sociales par les membres est-il envisagé ?
 - Non, le modèle économique ne justifie pas une nouvelle levée de fonds. Nos banques considèrent que l'appel à souscription de l'année dernière suffit à montrer le soutien de notre communauté dans le financement du projet. Cependant, si des coops qui n'ont pas eu l'occasion de participer à la levée de fonds l'année dernière et souhaiteraient le faire, il est toujours possible d'acquérir de nouvelles parts sociales.
- Est-il possible de réduire certains postes de dépenses en vue du changement d'échelle ?
 - Certaines charges sont proportionnelles au chiffre d'affaires (commissions CB, déchets...), mais effectivement sur certains postes de dépenses nous allons pouvoir faire des économies d'échelle, c'est un des intérêts du déménagement. En particulier, le nombre de salarié·es est plus corrélé aux horaires d'ouverture qu'au chiffre d'affaires, et les dépenses informatiques sont complètement décorréées.



QUESTIONS & RÉPONSES

- Concernant les travaux et l'achat de matériel, avons-nous des comparaisons avec des magasins de même surface ?
 - Concernant les investissements dans le matériel de l'activité, nous avons établi le budget en imaginant devoir acheter tout le matériel nécessaire neuf. c'est une sécurité nécessaire étant donné que notre matériel est déjà vétuste, et que le déménagement aura lieu probablement dans 2 ans. Néanmoins, nous espérons pouvoir continuer d'utiliser une partie de notre matériel actuel ou trouver du matériel d'occasion entre temps, ce qui diminuera les coûts. En attendant, mieux vaut prévoir large !
 - Nous avons en effet comparé ce budget prévisionnel avec les prix du marché. Pour le coût des travaux (hors mobilier) par exemple, nos estimations actuelles reviennent à 1030€/m² ce qui nous situe au milieu de la fourchette des aménagements de locaux commerciaux (entre 500€ et 2500€/m²). Nous avons aussi eu la chance d'échanger avec le propriétaire de la Biocoop du Faubourg du Courreau pour avoir des éléments de comparaison.

