

## 3<sup>ème</sup> journée – Quelle part commune défendre en aménagement ?

Jeudi 1<sup>er</sup> juillet 2021

Maison Internationale, à la Cité Universitaire de Paris, 21 Bd Jourdan, Paris 14

### GT3 : Les cadres juridiques et coopératifs

#### Compte-rendu

Chefs de file : Olivier Toubiana, Responsable du département Aménagement, Fédération des EPL  
et Romuald Prieur-Laurent, Directeur juridique, UNAM

### Faire vivre la ville et le territoire serviciels dans la durée : focus sur l'ASL, les écosystèmes d'acteurs, les modèles de gouvernance et de financement

Depuis longtemps, les projets d'aménagement urbains contribuent à apporter une part commune aux quartiers et aux territoires par la présence de services publics et d'équipements collectifs. De même, les associations sont parties prenantes pour initier une vie de quartier et la faire durer. Aujourd'hui, les projets urbains continuent d'apporter des services, mais les modes de faire évoluent profondément dans un moment où les moyens des collectivités sont contraints, où les initiatives citoyennes et la demande de participation s'affirment.

Dans ce contexte, des formes hybrides de services aux entreprises et aux populations s'expérimentent et foisonnent : jardins partagés, salles communes privées ouvertes à des usagers extérieurs, compostage, réparation de vélos, conciergerie, micro-crèches, espaces de co-working, tiers lieux culturels et artistiques, tisaneries, etc. Ces services d'intérêt général, marchands et non marchands, bénéficient à des usagers au-delà des propriétaires / des occupants du lieu où ils sont implantés. La fourniture de services d'intérêt général ne mobilise plus seulement des financements publics et la tarification aux usagers, mais des moyens publics et/ou privés et du financement participatif. En contribuant à la part commune de l'aménagement, les services d'intérêt général apportés par les projets questionnent la frontière avec les services et équipements publics.

Le territoire et la ville serviciels impliquent toute la chaîne du projet d'aménagement :

- **La programmation et la conception** sont traversées par un clivage entre, d'un côté, décrire et anticiper les usages futurs du quartier en s'appuyant sur des présupposés importants et, de l'autre, réserver des espaces aux usages non prédéterminés dans la « ville capable » qui crée un potentiel à approprier par leurs occupants qui vont inventer les usages ;
- **La mise en place des services dans le cadre des associations syndicales libres (ASL) majoritairement ou d'associations de la société civile.** L'ASL semble dominer les leviers juridiques mobilisés pour développer la ville servicielle, lorsque la logique est de « faire pour » les usagers futurs. Lorsque la logique est de « faire avec » les usagers, un cadre juridique alternatif est adopté. Plus largement, fournir des services d'intérêt général, selon des modalités différentes des services et équipements publics traditionnels, nécessite de trouver de nouveaux modèles économiques et de former des écosystèmes d'acteurs renouvelés ;

- **La gestion des services d'intérêt général** de proximité est un temps sur lequel les aménageurs et les promoteurs arrivent, alors que les bailleurs sociaux et les associations y sont traditionnellement présents. Quelle pérennité pour les services offerts ? La fourniture des services repose sur des contrats de gestion par une association, par un prestataire privé, ou au moyen du bénévolat, etc se heurte à la pérennité des services proposés en raison des charges et des effets de rotation des habitants / usagers en parcours résidentiel.

### **Problématique**

Avec un point d'entrée juridique, le groupe de travail questionne les montages en ASL (associations syndicales libres,) ainsi que les conditions de démarrage et de pérennité des services associés.

### **Les questions abordées au cours de cette séance :**

- L'ASL est-elle l'outil juridique idéal de la mise en œuvre des nouveaux services ?
- Comment sont définis les services d'intérêt collectifs ? A quelles échelles proposer des services et des animations (copropriété, lotissement, ensemble immobilier, îlot, quartier) ?
- Au sein de l'écosystème de la ville servicielle qui réunit des aménageurs, des promoteurs, des gestionnaires d'ensembles immobiliers (bailleurs sociaux ou syndics), des collectivités, des usagers des espaces collectifs, des copropriétaires/ des colotis, Quel sont les rôles ? Quelle est la répartition des coûts ?
- Quelle pérennité des services ? Quels sont les acteurs présents dans la durée ? Quels écosystèmes permettent de pérenniser les services inaugurés ?
- Quels modèles économiques permettent de fournir des services urbains ?

### **Les intervenants :**

- Me Gilles APCHER, avocat associé, Apcher Avocats
- Jérôme BANDERIER, gérant, ATOL Terrain, ATOL Community.
- Cédric LEFEUVRE, président, Cabinet Lefevre Immobilier,
- David MEYNARD, directeur du développement, Récipro-Cité
- Marc PASCAL, gérant, Pistyles.

### **Le pitch**

Maitre Gilles Apcher, avocat spécialisé en montages juridiques de services urbains. Comment faut-il bâtir une ASL pour fournir des services d'intérêt général ? Voici le retour d'expériences juridiques sur les montages de la ville servicielle, l'ASL y occupant une place clé. Il met en avant les conditions de réussite et les points de vigilance de l'ASL en déclinant les rôles des différents acteurs de la chaîne de l'aménagement.

Jérôme Banderier. ATOL Terrain, ASL Community – UNAM Aquitaine. S'inscrivant dans la tendance des syndics numériques autogérés par les propriétaires, J.Banderier présente ASL Community une plate-forme collaborative qui a vocation à apporter des services à la population en plus des logements réalisés par l'opération, ses principes de fonctionnement et le modèle économique dans cette première phase de montée en charge du service. Sa spécificité : la plate-forme est aussi adaptée aux territoires périurbains qu'aux cœurs de ville. Les opérations de 5 à 400 logements peuvent en devenir membres et créer leurs communautés de proximité.

Cédric Lefeuvre, président, Cabinet Lefeuvre Immobilier, gestionnaire d'ensembles immobiliers, concepteur et fournisseur de services aux copropriétaires. Le Cabinet Lefeuvre Immobilier fournit et gère des services dans les ensembles immobiliers importants, d'une part, et accompagne les promoteurs immobiliers qui souhaitent développer des ensembles avec services. Participant aux innovations de services depuis 8-10 ans, il partage les clés de succès et les échecs à mettre en place et à faire vivre dans la durée la ville servicielle. Un focus particulier est fait sur le montage juridique et économique, comme leurs conséquences sur les assemblées de copropriétaires. Les perspectives liées au numérique et à l'énergie sont également discutées.

David Meynard, directeur du développement, Récipro-Cité. Cette entreprise d'utilité sociale labellisée est outillée pour toutes les étapes du projet urbain : à l'amont, pour accompagner la conception des services auprès des acteurs de la fabrique de la ville – collectivités, aménageurs, bailleurs sociaux - , jusqu'à l'aval de l'animation-gestion / exploitation des espaces partagés. L'Assistance à Maitrise d'Usage qui vise à replacer les usagers au coeur de la conception et de la mise en œuvre des projets / de services est son ADN. Il détaille l'ASL constituée et au-delà l'écosystème d'acteurs et le modèle économique de conciergerie participative et de tiers-lieu sur la ZAC d'Asnières avec Eiffage.

Marc Pascal, gérant, Pistyles. SCIC. Entreprise de l'économie sociale et solidaire, Pistyles accompagne la mise en place de jardins partagés d'animation sociale à la demande de promoteurs de Lyon Métropole pour amorcer le fonctionnement de jardins partagés. La coopérative innove avec la mise en place de compostages collectifs en pied d'immeuble dans la métropole, véritables projets citoyens pour devenir progressivement auto-gérés par les habitants, anticipant ainsi la réglementation des biodéchets applicable à partir de 2024. L'animation apportée et l'ingénierie sociale associée assurent une pérennité à ces services.

## **Les ASL de services d'intérêt collectif : facteurs de réussite et points de vigilance**

### **Maitre Gilles Apcher, avocat**

Depuis 2004, les montages juridiques d'ASL au niveau des copropriétés ont connu un boom pour offrir des services collectifs ou d'intérêt général. La ville servicielle répond au constat que la suppression des concierges, qui assuraient des services aux habitants, a abouti à des ensembles de copropriétés qui apparaissent déshumanisés. Il est donc demandé au syndic d'assurer cette fonction, sans que le vecteur juridique ne soit modifié. La 1ere remise en scène des conciergeries apparaît dans les résidences services. La loi Vieillesse de 2015 stimule cette évolution, avec une difficulté juridique car l'exploitant et le syndic y sont dissociés.

Les développements des services au sein des ASL peut provenir d'une chaîne de demandes de la collectivité à l'aménageur, de l'aménageur qui l'impose aux promoteurs et ensuite la concrétisation est difficile.

L'aménageur est en capacité de réfléchir la ville à une échelle importante à la différence des acteurs de la promotion immobilière. Il dispose de deux outils juridiques pour fabriquer la ville :

- le droit de l'urbanisme
- le droit civil, à anticiper dans le montage pré-opérationnel, car il intervient dans la phase de fonctionnement des ensembles immobiliers qui est mis en place.

### Trois points de vigilance ressortent, étroitement liées à la temporalité :

1. définir les usages (ex : coworking, jardins partagés, conciergerie...) : par qui ? Avec qui ?
2. prendre en compte la réalité économique de l'usage : quel amorçage financier des services ? Pour les usages déficitaires, qui paie ?
3. comprendre les logiques sociales d'usages par les copropriétaires, les habitants, les colotis, ...

#### 1. Définir les usages : le fonctionnement, la gouvernance et l'évolution dans le temps selon les besoins

Pour mettre en place des services, en complément des locaux, le préalable est de définir les usages mais avec qui ? Les occupants ne sont pas encore sur le site.

Les usages possibles et le fonctionnement des services posent question quand le pouvoir politique décide d'accompagner des nouveaux usages. Les nouveaux usages n'existent pas au plan économique. Les sociétés de services se lançaient sans vouloir fonctionner à perte ; donc ces nouveaux usages coûtaient cher. L'alternative est de recourir à des associations loi 1901. Cette solution rencontrait souvent un blocage très fort dans les ASL, sauf avec une présidence d'ASL qui poursuit de manière volontariste une philosophie sociale.

Le fonctionnement renvoie aussi au phasage des services au sein du phasage de l'opération, comment on paie ? comment on gère ? Dans certains ensembles immobiliers, 1000 lots sont livrés en 2 ans ou par tranches plus étalées dans le temps. Le projet urbain peut accueillir des services dans la tranche 1 et la tranche 3 par exemple. Se pose alors la problématique du phasage de l'offre de services : comment les propriétaires paient ? comment le syndic gère ?

Les idées de services ne manquent pas, mais l'anticipation sur les modalités de fonctionnement reste insuffisante (moyens financiers alloués, outils juridiques adaptés) ; un travail est à conduire en partenariat entre les différents acteurs de l'opération d'aménagement pour bien faire fonctionner la ville servicielle dans la durée.

#### 2. Prendre en compte la réalité économique de l'usage : quel amorçage financier des services ? Pour les usages déficitaires, qui paie ?

Les services prévus en amont se heurtent à la 1ère AG de l'ASL qui vote des budgets et parfois les services prévus peuvent nécessiter 1 ou 2 salariés mais les co-proprétaires ne veulent pas payer. La ville servicielle a donc un problème d'amorçage financier.

Pour que les gens puissent se rendre compte de la pertinence du service, il est nécessaire d'assurer un pré-financement sur 1 ou 2 ans par le promoteur. C'est le cas des espaces de sports dans des gros ensembles immobiliers notamment.

#### 3. Comprendre les logiques sociales d'usages. L'adaptation des services aux habitants et leur pérennisation / évolutivité

Face à des usages qui sont pensés en amont, avant la commercialisation par le promoteur, l'une des difficultés reste que les usages prévus soient adaptés aux populations qui occuperont l'immeuble. Autrement dit, est-ce que cet usage va vraiment servir ?

Dans les cas où les acteurs amont du projet urbain – collectivité, aménageur - prévoient les usages, une clé de réussite est finalement de garder de la souplesse dans l'offre de services et d'organiser la possibilité de les faire évoluer. Sans cela, le service d'intérêt général s'arrête et le local se vide.

Ainsi l'aménageur ou la collectivité peuvent impulser tout en veillant à ce que le montage ASL apporte une souplesse juridique qui permettra, si les habitants ont envie de changer de services, que l'évolution soit possible, sur une temporalité longue.

## Les clés de réussite

Les différents acteurs de la chaîne de l'aménagement doivent concevoir les services en travaillant main dans la main depuis la collectivité jusqu'au gestionnaire de l'ensemble immobilier, en associant les AMO et anticiper dès le stade de la conception les services sur les plans juridiques, économiques et des usages sociaux ; tout en sachant que 7 ans après, lorsque le projet urbain sera livré, des ajustements seront nécessaires. La ville servicielle dans la durée s'appuie sur un cadre juridique et une réalité économique qui permet au service de démarrer et d'évoluer.

## **ASL Community une plateforme de gestion, d'entraide et d'échange de services entre particuliers d'un lotissement neuf**

**Jérôme Banderier, ATOL Terrain ATOL Community, UNAM**

Réalisant des aménagements de toute taille en Aquitaine depuis 25 ans, Atol engagé une réflexion sur la manière de faire évoluer l'ASL. L'ASL est en effet le parent pauvre de l'opération d'aménagement, défini par l'article L.442.7 et 442.8 C.U.. Le montage en ASL n'est pas complètement exploité. On confie la gestion des espaces communs à des colotis qui n'ont pas les moyens de mener à bien leurs missions. Comment les rendre autonomes en matière de gestion administrative et financière de leur opération ? Quels sont les avantages des colotis à intégrer l'ASL ? Pour répondre à ces difficultés, Atol a créé ASL Community une plateforme de gestion, d'entraide et d'échange de services qui va apporter différents services aux particuliers d'un quartier neuf.

- Aujourd'hui cette communauté de propriétaires, sous le statut ASL, détient des biens, des équipements et des espaces communs. L'ASL est une association de personne qui gère des espaces communs.
- Le montage en ASL est un vecteur juridique très souple. D'ailleurs, aujourd'hui on voit apparaître des syndic numériques pour les copropriétés autogérées par le syndicat de copropriétaires. ASL Community suit le même principe : les membres de l'ASL sont au cœur du réacteur, en apportant des outils de gestion mais aussi du facilitateur de vie.

## Quels services ? Quelle part commune ?

- Les primo-accédants constituent la majorité des habitants des opérations. En quittant leur logement locatif, ils quittent aussi souvent le territoire sur lequel ils avaient des liens sociaux et son demandeur d'en créer de nouveaux localement. Depuis 5 ans, les lotissements ont souvent été pointés du doigt pour leurs externalités négatives (embouteillages, consommation de terres agricoles ou naturelles, entre soi, ...). Développer des communautés autonomes et solidaires dans la durée est une opportunité dans cette période de révision des pratiques et des schémas de production de l'aménagement.

- Aide à la gestion de l'ASL : la plate-forme fournit un accompagnement au bureau de l'ASL qui gère l'association. Il s'agit d'un accompagnement administratif et financier.

Les autres membres bénéficient de services de particulier à particulier entre nouveaux arrivants sur un nouveau quartier habité / vécu. Différents univers sont proposés :

- l'agriculture urbaine avec une banque d'outils de jardinage actualisé,
- covoiturage,
- réception des enfants à école,

- du partage de compétences, pour des gens qui habitent un territoire limité,
- du partage de biens et services pourront être mis en commun, à l'initiative des habitants, comme du troc de services.

Dans les petites communes, les associations jouent souvent ce rôle d'accélérateur de l'intégration sociale et peuvent apporter ces services car le lien social y est plus facile.

### Comment les services sont-ils apportés aux habitants ?

- Pour le social, lors de la première assemblée générale, une explication du fonctionnement de la plate-forme est donné. Les colotis s'inscrivent et remplissent une fiche hobby. Ensuite, les échanges de services fonctionnent par des posts et des news dans les différents univers, comme un réseau social de quartier.

Ce mode de fonctionnement correspond tout à fait aux pratiques des moins de 35 ans qui sont les ménages primo accédant visés.

- Pour la gestion des espaces communs, quand un opérateur confie la constitution de l'ASL à la plate-forme, ASL Community les accompagne dans l'acquisition des espaces communs et la mise en place de l'ensemble des contrats d'entretien pour les équipements techniques. La gestion des équipements techniques, comme les postes de relevage des eaux pluviales, subissent souvent des défaillances quand l'association n'a pas d'appui administratif.

En termes de gouvernance de l'ASL, la plate-forme fournit des outils d'administration.

- La dématérialisation des assemblées générales permet d'obtenir 100 % de colotis impliqués. Il est possible d'envoyer des convocations, de voter en ligne, de faire des sondages en ligne, de diffuser le PV de l'assemblée générale, de relancer automatiquement les propriétaires devant régler leurs factures, de tenir des visioconférences sécurisées et de stocker sur la plate-forme tous les documents importants (le plan de récolement des réseaux, le plan d'arpentage, etc.). Ceci permet la continuité de la gouvernance en cas de changement au sein du bureau de l'ASL.

L'adhésion lors de la première assemblée générale est un facteur clé de réussite.

### Le modèle économique : Qui paie quoi ?

- Dans ce service, les colotis sont les bénéficiaires directs. La proposition de service n'est pas ouverte en dehors de l'association. Le financement repose donc à 100 % sur eux ; la mutualisation des moyens sur la plate-forme collaborative permet des économies d'échelle entre plusieurs opérations.

- L'aménageur prévoit dans son bilan une enveloppe permettant de mettre en place des équipements récréatifs ou de loisir que les colotis définiront en fonction de leur appétence.

- **Moyens.** Lors de la première assemblée générale, le collectif de l'ASL réuni en assemblée générale va faire valider les comptes des années N, N+1 prévisionnel, après avoir présenté les frais afférents dans la démarche commerciale.

## Gérer les services aux copropriétaires et innover dans les ensembles immobiliers

Cédric Lefeuve, président, Cabinet Lefeuve Immobilier

Le Cabinet Lefeuve Immobilier est une PME de gestion et d'administration de biens (200 personnes, présent dans le Grand ouest et Île-de-France, et national – Marseille).

Lors de la mise en œuvre de la ville servicielle, on constate souvent un décalage entre les objectifs initiaux de l'aménageur/promoteur et la réalité. Les services associés au logement ont démarré par des potagers partagés. Depuis, selon un fil conducteur du mieux vivre ensemble, le cabinet innove essentiellement pour répondre à des besoins sociétaux et mobilise ses savoir-faire. De son point de vue, les enjeux de la ville servicielle sont : Comment réussir à amener un socle de services, accompagner, sans venir gréver le budget du voisin ? Comment maîtriser le budget supplémentaire à la charge du copropriétaire ?

Le cabinet Lefeuve intervient dans la gestion de services aux copropriétaires et sur l'accompagnement de l'aménageur dans les choix amont. Un intervenant spécialisé sur l'animation des initiatives de services et leur mise en œuvre est nécessaire (hors champs de compétences du syndic) pour en particulier étudier le coût de fonctionnement futur du service. En particulier, en tant que gestionnaire d'ensembles immobiliers, il est aussi gestionnaire de services et des locaux associés dans les copropriétés. Il est plutôt spécialisé sur les grands ensembles (à partir de 300 logements) et depuis 5 ans Les services demandés sont les mêmes que dans les années 70. Par ailleurs, en amont de la gestion de copropriétés (logements et 400 000 m<sup>2</sup> bureaux), la direction du développement du cabinet immobilier a une mission d'accompagnement des aménageurs sur le côté serviciel juridique des copropriétés. Lefeuve Immobilier constate que de plus en plus de services fonctionnent au niveau des copropriétés. Le cabinet souhaite avoir un regard sur les charges, et que la ville servicielle soit fondée sur la notion de coût global à l'échelle du quartier.

**Les clés de réussite** reposent sur plusieurs éléments :

1. La **pédagogie** : recensement des services existants, l'évaluation du coût de mise en place et de fonctionnement, contrat... Par exemple, sur le co-working, le cabinet a conçu une solution juridique pour gérer les droits d'accès temporaire au local.
2. L'**équité** entre les résidents quel que soit le type de logement (social, libre) vient interroger le niveau des charges d'exploitation dans les opérations aux logements diversifiés.
3. La **réversibilité** (solution de repli à envisager).
4. L'**efficacité** qui s'appuie notamment sur un écosystème local connu.
5. L'**agilité** (adaptation du service dans le temps). Dans la gestion des grands ensembles immobiliers, il existe de nombreux exemples d'espaces communs qui peine à se renouveler lorsque le collectif associatif qui occupait un local ne s'est pas renouvelé. Le local commun devient vacant et la copropriété ne souhaite pas le mettre à la disposition d'une association extérieure, autrement dit sans bénéficiaire direct au sein des copropriétaires, tout en payant les charges d'électricité et de chauffage. D'après le cabinet, en confiant la gestion des services à une entreprise, l'entreprise est obligée de renouveler les services qui sont proposés. Lorsque le promoteur veut rester coordinateur et enssembler, et assure le financement de la première année. Les conditions ne sont pas réunies et après un an les services s'arrêtent, il y a un essoufflement.

À l'échelle d'une métropole, le cabinet est le chef d'orchestre pour optimiser les services, rapprocher l'offre et la demande.

### Les clés de la réussite (retours d'expériences)

Une intervention la plus tôt possible des gestionnaires du temps long



Sur l'ensemble immobilier **Les Marsauderies** réalisé par **Ataraxia**, à **Nantes Eraudière**, 400 logements sont livrés en 3 résidences services : résidence connectée, conciergerie physique et téléphonique, club-house, atelier de co-working (100 m<sup>2</sup>), laverie partagée, atelier de réparation de cycles, parking mutualisé (200 places), véhicules électriques en auto-partage (commercialisé en 2019/2020). Les services choisis prennent bien en compte la sociologie des habitants. L'exploitation du parking mutualisé est assurée en sous-traitance par l'EPL NGE qui gère aussi les parkings publics.

### Montage et faisabilité économique des services dans les ensembles immobiliers

Lors du montage et de la conception des services, l'approche en coût global pour l'occupant du volet services de l'opération d'aménagement est indispensable : une estimation des impacts financiers sur l'investissement et sur l'exploitation est à faire en amont des consultations promoteurs. La contribution des promoteurs est souvent postérieure à la consultation.

**L'aménageur pourrait inclure dans la phase de consultation le prix/m<sup>2</sup> de l'offre de services future en tenant compte de la montée en puissance de l'arrivée des habitants.**

En effet, au moment de la conception des ensembles immobiliers, le cabinet accompagne les promoteurs qui souhaitent développer du serviciel en copropriété. Il se situe à l'articulation juridique technique écologique et à accumuler un certain nombre de retours d'expériences dans ce domaine. Les syndics, en se fondant sur le modèle des résidences services, savent faire tourner un immeuble sur le serviciel. Le recul est maintenant suffisamment important pour avoir une prévisibilité des coûts.

Pour la pérennité des services et la mixité sociale, éviter l'inflation des coûts est déterminant. **La charge des services s'établit à 10 €/mois/logement, avec un maximum de 20 €/mois/logement.** On observe qu'il y a un plafond qui se crée en raison des charges d'exploitation et du bilan promoteur : le risque est de créer de la déception autour d'un bâtiment quand les ambitions ne sont pas finançables.

Pour développer les services, un levier reste insuffisamment mobilisé : une ASL peut disposer d'**espaces communs en location dont elle tire des recettes**, comme les toitures louées pour des panneaux photovoltaïques, des fermes urbaines, des ruches exploitées par des apiculteurs, ...

## Le calendrier / le process. À quelle étape de la chaîne de l'aménagement sont définis les services ?

Sur le projet de Carquefou, avec Loire Atlantique Développement, l'aménageur souhaite participer aux échanges avec les promoteurs et un engagement de résultats. Globalement, on observe une évolution des aménageurs qui veulent garantir des points-clés, et conserver l'esprit de projet. La liste détaillée des services est moins mise en avant qu'au début de la ville servicielle.

Les promoteurs interviennent de plus en plus en accompagnement pour créer une communauté habitante, au moment de la programmation des bâtiments. Ils s'appuient souvent sur un bureau d'études spécialisé dans l'accompagnement qui va définir l'utilisation des salles. Les retours d'expériences semblent mitigés, cela crée une communication et un effet positif autour du projet. **Mais idéalement les services sont déterminés à la dernière étape du projet urbain, lors de la livraison des appartements.** Un sondage, une réunion ou une enquête en porte-à-porte sont réalisées par Lefeuvre Immobilier pour connaître les besoins des habitants installés et déterminer les services utiles sur la base d'une enveloppe financière.

En conclusion, l'expérience montre que **les copropriétaires ont l'habitude de voter un budget. Ainsi, pour le financement des services, deux principes sont à combiner :**

1. **l'imputation aux charges communes des copropriétaires,**
2. **le paiement direct par l'utilisateur.**

## **Donner le pouvoir d'agir aux habitants pour pérenniser les services** **Marc Pascal, gérant, coopérative Pistyles.**

Pistyles est une SCIC – société coopérative d'intérêt collectif – de 16 salariés. L'intérêt de la SCIC est qu'elle offre une alternative à l'ASL. Pistyles intervient sur les communes de la Métropole de Lyon, Saint-Etienne, Le Creusot sur des projets écologiques et participatifs dont la finalité est de « reconnecter » les urbains à la biodiversité et au vivant.

Ses missions portent notamment sur :

- l'accompagnement de sites de compostage pour des entreprises ou des collectivités (dans le cadre de marchés publics, mission de 9 mois environ). L'installation de 200 composteurs collectifs en pied d'immeuble par an, génère du lien social car ils sont associés à une auto-organisation des usagers,
- l'entretien et l'aménagement de jardins et d'espaces verts d'ensembles immobiliers (120 jardins de copropriétés),
- l'accompagnement de potagers urbains auprès de promoteurs, résidences sociales, collectivités pendant une durée de 1 à 2 ans.

**L'actualité réglementaire du compostage** et de l'économie circulaire évolue d'ici 2024, avec l'introduction d'une 1<sup>re</sup> obligation de séparation des déchets organiques et d'une 2<sup>e</sup> obligation d'offrir une solution alternative pour la gestion de ces déchets. <https://www.ecologie.gouv.fr/biodechets>

Quatre autres activités sont en développement :

1. le maraîchage en agriculture urbaine (4 000 m<sup>2</sup> à Vénissieux),
2. la végétalisation de la ville en périmètre d'occupation temporaire (plantations citoyennes, expérimentations) sur la ZAC Gratte-ciel à Villeurbanne,

3. l'animation de la stratégie alimentaire des territoires,
4. les activités culturelles, artistiques et de santé dans les jardins (ateliers de relaxation, philo jardins)...

### **Les interventions de Pistyles s'effectuent donc à l'échelle de la copropriété ou au-delà.**

Pistyles contribue à la concrétisation de la ville servicielle, mais n'est pas uniquement un prestataire de service dans la mesure où son mode d'intervention permet aux habitants de regagner du pouvoir d'agir. Il existe deux types d'offres et d'approches sur lesquels nous devons ouvrir les yeux.

Dans la réalité dite d'économie de marché classique et néoclassique, l'offre conventionnelle de services se caractérise par une posture consumériste des habitants – j'ai un besoin, j'appelle un prestataire ou la collectivité pour le satisfaire, je paie... et je n'oublie pas, le client étant, paraît-il, roi en ce royaume..., de me plaindre à la moindre imperfection. Ce type de marché de délégation place clairement les habitants en situation de client-consommateur et parfois ce qui va avec, de râleur. Ce faisant, ils sont inactifs et perdent progressivement des compétences techniques – s'occuper /gérer son espace vital – et des compétences sociales – gérer ensemble, trouver du consensus, créer du lien.

En proposant des prestations participatives, Pistyles propose d'accompagner les projets des habitants, plus que d'entretenir un espace vert ou installer un composteur.

Les projets qui marchent et surtout qui durent sont ceux qui sont appropriés et maîtrisés par les habitants. Lapalissade, et pourtant tant du côté des collectivités que du marché, la compréhension de cette évidence n'est pas acquise. Pour réussir dans la durée, les services comme le compostage ou l'entretien d'espaces verts doivent être des projets citoyens et des projets de citoyens. C'est la condition numéro un : appropriation très factuelle de l'espace et mobilisation locale pérenne.

### **Le jardin des copropriétaires fait partie de l'offre immobilière... qui doit mieux prendre en compte le pouvoir d'agir des habitants**

L'action technique et d'animation de Pistyles s'insère entre la demande des promoteurs et l'accompagnement des syndicats de copropriétaires. Les coûts d'accompagnement de Pistyles sont financés par des conventions pluriannuelles : conventions reconductibles avec les copropriétés pour l'entretien d'espaces verts ou convention avec les promoteurs ou les résidences sociales sur 1 à 2 ans pour l'accompagnement des potagers. Dans le cas de la promotion immobilière, ces coûts sont intégrés au budget promotion des opérations.

Dans tous les cas, il s'agit d'amorcer le fonctionnement de services auto-gérés. **Donner le pouvoir d'agir en organisant la fonction d'animateur local**, c'est pour le compostage collectif que cette dimension est la plus visible mais tous les accompagnements de Pistyles répondent de la même démarche : Pistyles organise, en premier lieu, des réunions sur la base du volontariat, puis transfère progressivement la responsabilité de l'animation du site de compostage partagé-ou du potager- à des référents copropriétaires volontaires, 2 minimum par immeuble ou montée d'escalier. Cette fonction est tournante pour assurer la pérennité en cas de déménagement ou d'évolution des motivations ou encore pour s'assurer que la fonction est partagée. Ces référents sont les 1<sup>ers</sup> pionniers de la Transition environnementale. Ils sont accompagnés, aidés, formés, soutenus.

### **Les principes d'animation des collectifs sont basés sur un double principe :**

- de pédagogie active : l'apprentissage passe par le faire d'abord, comprendre ensuite,
- de pédagogie de la réussite : l'apprentissage passe par la démonstration et la valorisation des succès.

En cela, ils relèvent des principes de l'éducation populaire et des démarches d'accompagnement du changement/théories de l'engagement qui y sont très liées.

### Les principales motivations des usagers, sans ordre hiérarchisé, sont :

- Il s'agit de mon espace de proximité,
- Je recherche du lien social, un prétexte à se connaître ,
- Je souhaite participer à des événements / à des animations : par ex. concours anti-gaspillage alimentaire,
- Je souhaite multiplier les occasions à être dehors,
- Je veux expérimenter et faire moi-même,
- Je veux contribuer à une démarche environnementale.

Trois facteurs de succès ressortent pour faire fonctionner ces services portés par des projets collectifs » renforçant le lien social :

1. Organiser la fonction d'animateur du service : l'accompagnement technique et les actions d'animation imposent des compétences particulières. Cette fonction est majeure pour l'avenir des territoires urbains mais trop souvent non reconnues.
2. Développer les partenariats locaux avec les collectivités locales, les aménageurs, les promoteurs, les habitants. Il est important de prévoir en amont de la construction tout ce qui va faciliter les jardins en particulier, notamment et entre autre l'accès à l'eau et la mise en place de récupération d'eaux pluviales.
3. Mettre en avant les techniques de l'agir, du faire.

## **Assistance à Maitrise d'Usage sur la ZAC du Quartier de Seine Ouest (Asnières-sur-Seine) David Meynard, directeur du développement, Récipro-Cité**

Récipro-Cité est une entreprise d'utilité sociale (labellisée ESUS) de 40 salariés. Trente tiers-lieux sont animés par RéciproCité, avec une vocation sociale et servicielle.

Récipro-Cité réalise des études d'intégration des espaces partagés à la bonne échelle et accompagne le maître d'ouvrage (rôle d'assistance à maîtrise d'usage) puis le maître d'œuvre à chaque étape du projet urbain pour garantir une qualité d'usage spécifique à un public intergénérationnel et avec une mixité sociale : aux phases de concertation, de gestion/animation, d'exploitation d'un tiers-lieu. travail en partenariat avec les bailleurs, aménageurs et collectivités.

Les engagements de Récipro-Cité partent de 3 constats sociétaux :

- l'ampleur du vieillissement : 1/3 de la population aura plus de 65 ans en 2030.
- le délitement du lien social dans les quartiers et dans l'habitat en général
- la paupérisation, diminution du pouvoir d'achat dans le locatif en particulier.

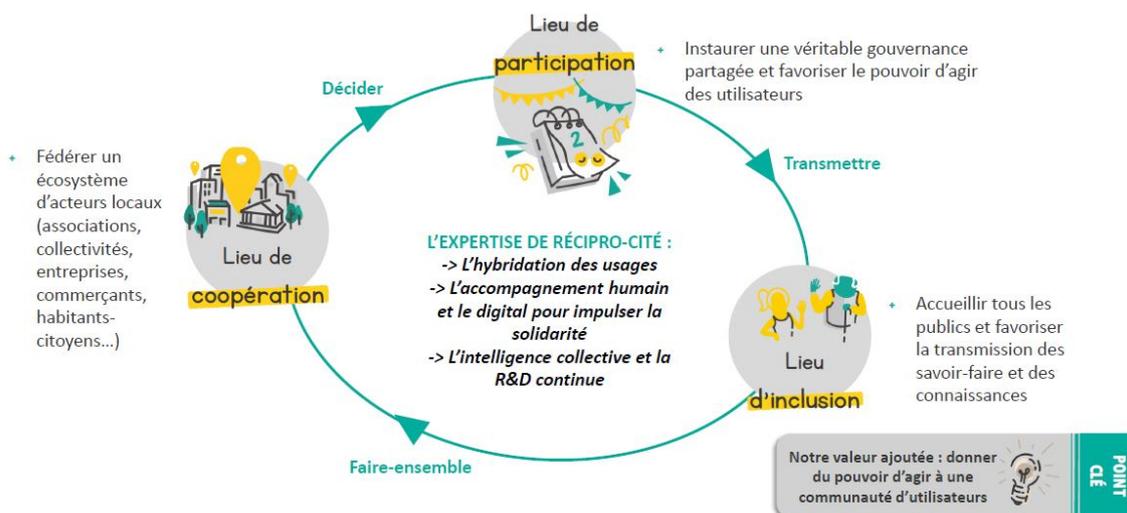
**Son intervention vise à impulser et à co-construire avec toutes les parties prenantes et à toutes les échelles d'un projet urbain, les conditions du vivre et du faire ensemble, à tous les âges, pour favoriser l'émergence d'une société plus solidaire.**

### Sur la ZAC du Quartier de Seine Ouest à Asnières-sur-Seine,

Récipro-Cité, avec un groupement Eiffage Immobilier de 5 promoteurs et en partenariat avec la collectivité, a mis en place **une conciergerie participative et un tiers-lieu**. La programmation est de 170 000 m<sup>2</sup> SDP. Après avoir amorcé le service par de l'animation, la conciergerie fonctionne bien sur la base d'une auto-organisation des habitants.

L'intervention de Récipro-Cité a commencé 4 ans avant l'arrivée des habitants : participation (habitants), inclusion (accessibles à tous publics fragiles, sur le plan du pouvoir d'achat, personnes plus éloignées des lieux, ), coopération. Au départ, le montage, le portage des murs, la question du financement du service, convaincre les promoteurs de la nécessité de ces services et de la valeur commerciale de ces services. Récipro-Cité a été présent dans la Maison du projet d'Eiffage

## UN LIEU POUR FAVORISER TOUTES LES TRANSITIONS



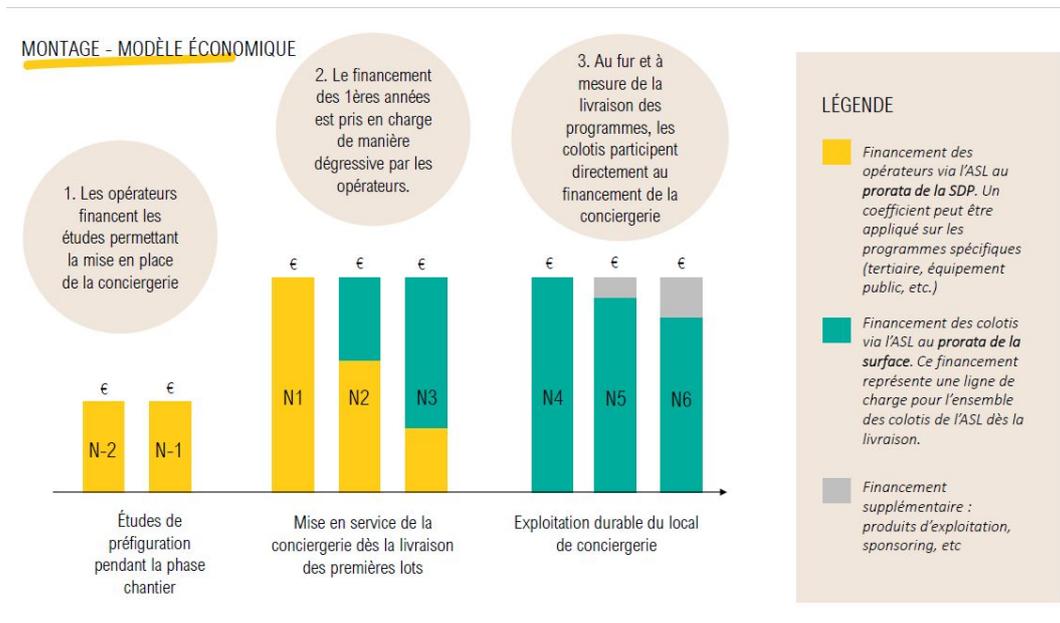
**L'Assistance à Maitrise d'Usage** vise à replacer les usagers au cœur de la conception et de la mise en œuvre des projets, des services en particulier. L'offre de services doit être réfléchi en fonction des commerces et services existant dans le secteur. Les centres sociaux, les habitants, les citoyens, etc, sont mis au cœur du projet pour qu'ils puissent faire valoir leurs savoirs faire. Ce pouvoir d'agir » se concrétise lorsque Récipro-Cité trouve des référents parmi les habitants qui vont faire vivre les expériences collectives, grâce à la rencontre entre les besoins des uns et les talents des autres (selon le principe des systèmes d'échanges local de services et de savoirs (SEL), de l'économie sociale et solidaire). D'autres actions de lien social, s'appuyant sur un écosystème d'acteurs public-privé permettent de mettre en œuvre le projet urbain et social commun.

RéciproCité a participé aux AG de copropriétaires, et une enquête-rencontre est réalisée auprès des usages pour identifier leurs savoir-faire. En questionnant les habitants, on insère de la souplesse dans les services qui seront développés. Récipro-Cité a conventionné avec les commerçants et les associations, pour ne pas être en concurrence mais en complémentarité avec cet existant. Ce point était apprécié par la collectivité.

**L'ASL de services** permet de porter des innovations à l'échelle d'un quartier. Sont membres de l'ASL : les bailleurs et les investisseurs, la collectivité et les copropriétaires. Il est nécessaire à toutes les échelles de favoriser les conditions du vivre ensemble, au-delà de l'îlot. **L'ASL permet de proposer des services mutualisés et de manière pérenne (inscrit dans les statuts) et la destination du local est dédié à la conciergerie.**

Le service n'est pas utilisé par tous mais payé par tous et donc plus la tarification des services est abordable ; la palette des services est large pour obtenir un impact social significatif. Le défi est de faire converger la logique de services et la richesse liée à la mixité sociale. Il est important d'investir dans l'animation du lieu, cela a pour effet une meilleure appropriation des espaces communs et donc moins de détérioration, moins de vacance, moins de turn-over.

**Le modèle économique**, sans être central, fait partie de l'équation pour la réussite du bien vivre ensemble. Et dans la mesure où le tiers lieu a un impact social fort, il n'est pas exclu que des financements complémentaires puissent intervenir de la part des collectivités ou de la part de l'État – les dispositifs tels que Fabrique de Territoires ou Petites Villes de Demain soutiennent des tiers lieux- , le vieillissement étant un sujet de solidarité nationale.



**La possibilité d'intégrer toutes les parties prenantes et de développer l'Assistance à Maîtrise d'Usage dépend beaucoup de la volonté politique et aussi des donneurs d'ordre – aménageurs, promoteurs.**

## Débat et échanges avec la salle

**Avec ce fil des cadres juridiques et coopératifs, au-delà de l'ASL, est-ce que l'AFUL pourrait être un modèle pertinent de la ville servicielle ? Quid des associations ?**

**Maître Gilles Apcher, avocat**

Dans le choix des outils juridiques, l'ASA, l'ASL et l'AFUL sont des outils qui reposent sur l'association de propriétaires. L'AFUL repose sur une liberté contractuelle pure moins les dispositions spécifiques du Code de l'Urbanisme, notamment pour obliger à la réalisation d'un projet porté par l'AFUL. Dans le cas des AFUL, le propriétaire ne réalise pas lui-même. Le choix entre ASL ou AFUL ne dépendent pas de la taille de l'opération.

L'ASL, outil créé en 1865, est bien adapté et offre une forte liberté contractuelle : choix libre des services, possibilité de faire évoluer les services, choix libre des règles de majorité, « pas seulement de la gestion de VRD », c'est une « petite démocratie » qui vit par le biais des statuts. Lorsque le promoteur passe le relais aux habitants et occupants, l'offre de services est opérationnelle et/ou en phase de le devenir. Par exemple dans l'ASL, les axes forts peuvent garantir une philosophie vis-à-vis d'un service environnemental ou d'énergie, la règle de majorité fixée à 60 % sera un levier fort pour maintenir la philosophie de l'ASL. Aujourd'hui, on est passé d'une association de propriétaires de gestion foncière à des associations de services.

## **Marc Pascal, Pistyles**

Outre les ASL qui fédèrent les résidents à l'échelle de l'opération immobilière, d'autres dynamiques et statuts existent à l'échelle du tènement ou du quartier :

- les Régies de quartier, qui rendent des prestations de services comme, par exemple, le nettoyage des communs, l'entretien d'espaces verts, ou encore autour de la tranquillité urbaine, proposent des activités et services à des échelles au-delà de la copropriété. Organisées en fédération nationale par le CNRQ : Comité national des Régies de Quartier, elles proposent une grande diversité d'activités et de services. Leur mot d'ordre est « Par les habitants, Pour les habitants ».
- les coopératives, et plus spécialement, la SCIC ont pour organisation une gouvernance qui, autour du concept d'intérêt général et plus seulement du profit, associe des usagers, des fournisseurs, des clients, des prestataires et des collectivités. Les coopératives, avec leur impératif d'ancrage local sont de vrais leviers de travail partenarial et territorial.

## **Maître Gilles Apcher, avocat**

Pour gérer le foncier sur des ensembles privés, il y a 2 vecteurs : soit la copropriété, soit l'ASL. L'ASL est généralement privilégiée quand des lots sont découpés, pour une gestion améliorée.

L'ASL de service va en 1<sup>er</sup> lieu découper le foncier, et en 2<sup>nd</sup> lieu contractualiser avec des entreprises exploitantes, quel que soit leur statut, pour que le service soit mis en œuvre : SCIC, SCOP, associations, etc. Les prestataires de services des ASL sont très différents dans leurs logiques, soit commerciale, soit associative (bénéfices accessoires).

## **Cédric Lefevre, Lefevre Immobilier**

A l'égard des habitants, le montage en poupées russes doit permettre d'assurer le fonctionnement de l'ASL chapeau portant le service et des ASL des membres qui vont prendre les différents lots. Il faut donc anticiper l'action au niveau des bailleurs sociaux et prévoir des modes de fonctionnement des ASL membres qui soit compatibles avec celui de l'ASL de tête. Les statuts des ASL doivent s'articuler avec le fonctionnement des copropriétés, en particulier le calendrier des arrêtés comptables et des AG. Le but est d'obtenir une temporalité restreinte de décisions en cascade qui permet à une décision d'être prise dans un délai restreint.

## **Jérôme Banderier, ASL Community-UNAM Aquitaine**

La gouvernance et la démocratie doivent pouvoir s'exercer. Dans ses règles de fonctionnement, ASL Community prévoit le vote en ligne. Avant la crise sanitaire, on relevait un taux de présence de 30 % à 50 % et via le numérique le taux s'élève à 80-90 %. L'ASL n'échappe pas au principe « 1/3 des habitants veut faire, 1/3 suit, 1/3 est indifférent ». Il importe donc de donner les moyens d'agir au tiers des habitants qui va s'impliquer.

## **David Meynard, Récipro-Cité**

Dans le fonctionnement de l'ASL, des points de vigilance sont soulignés :

- Il faut veiller à associer à la gouvernance des bailleurs sociaux : les locataires sont utilisateurs des espaces partagés. Les habitants, hors du périmètre de l'ASL, utilisateurs des espaces seraient également à associer.
- Etant sur des services d'intérêt public, il y a un enjeu à aller chercher des financements publics. La question du financement des services « Qui paie ? », sachant qu'une partie est non monétisable malgré son fort impact social, soulève la question de quelle tarification usager appliquer ? Pas d'approche poussée sur les charges d'exploitation des lieux.

L'ASL n'est pas en mesure de mobiliser des subventions ni des financements qui pourraient contribuer à son modèle économique.

**Débat n°2. Comment faire pour intégrer les voisins de l'ASL à certaines décisions, à certains services ? L'aménageur oriente vers des services identifiés. Comment les aménageurs peuvent-ils continuer à s'impliquer dans la durée ?**

**Maître Gilles Apcher, avocat**

La question du périmètre est assez simple : c'est l'aménageur qui décide du périmètre. Sur la mobilité, l'aménageur peut souhaiter pouvoir ouvrir au-delà du projet urbain. C'est le débat sur la mutualisation des parkings. Toutefois, en général, les copropriétaires refusent de payer pour le quartier. La question clé est alors Qui finance ? Entre tarification, subventions d'associations pour le lien social, etc. Les premières ouvertures de services à tout le quartier ne fonctionnent pas car le coût des services remontent en charge dans l'ASL. Donc les ASL ne proposent pas une mutualisation des espaces mais un foisonnement sur un ensemble immobilier plus large qui élargit le nombre de contributeurs.

**Marc Pascal, Pistyles**

De mon point de vue, plus que l'aménageur qui peut être privé, c'est la collectivité qui a un rôle fondamental : c'est elle qui a, foncièrement et intrinsèquement, la responsabilité de l'aménagement. L'aménageur a un rôle crucial uniquement dans le cadre des orientations définies par la collectivité locale en matière d'aménagement et des outils de gestion des espaces.

**Cédric Lefevre, Lefevre Immobilier**

Une tendance émerge : certains aménageurs font le choix de conserver les espaces en propriété et y développer des expérimentations (par exemple cela permet d'imaginer une seconde vie pour les parkings silos). Ainsi cela se traduit par la vente de droits de jouissance et non de droits de propriété pour une durée de 20 ans.

Des solutions au travers des outils numériques se mettent en place : un outil numérique de gestion des droits d'accès temporaire aux espaces développé par Lefevre Immobilier permet de proposer des tarifs différenciés pour les habitants dans ASL / hors ASL. Une autre solution pour faire du lien est d'insérer la nouvelle offre de services dans l'écosystème existant des associations, des commerces & services.

**Débat n°3. Quels modèles économiques ? Quelle répartition des coûts entre la collectivité, l'aménageur, le gestionnaire et l'utilisateur ? A quel moment cette ingénierie juridique, économique et sociale doit-elle être mise en œuvre ?**

**Maître Gilles Apcher, avocat**

La matérialité des services projetés par la collectivité et les aménageurs doit être pensée dès le départ. Il faut de la pédagogie pour que l'écosystème puisse se mettre en place, se matérialiser : Quels vecteurs ? Quels acteurs peuvent répondre ? ... Il est nécessaire de consacrer du temps en phase conception pour définir les besoins, leur faisabilité venant d'un AMO et si possible avec l'appui d'une mission d'AMU « assistance à maîtrise d'usage ».

**Marc Pascal - Pistyles**

Il faut imaginer des concertations intelligentes avec des habitants qui ne sont pas encore arrivés. Par ailleurs, il ne faut pas se limiter à considérer <des services qui vont trouver un modèle économique>. Il existe aussi des services pour lesquels il n'y a pas de modèle économique. Il faut donc raisonner en termes de modèle social et de coût global, plus que de modèle économique - qui n'est que la recherche d'une rentabilité autour du petit ou du grand équilibre : quel serait le coût de la « désintégration sociale » si ces services n'étaient pas créés ? Quel serait le coût de l'inaction environnementale ?

**Des outils et moyens existent** pour aller au-delà de ce simple concept de modèle économique. Pistyles a, par exemple, développé une offre culturelle de lien social avec des personnes en service civique, et propose que chacun puisse être acteur à son échelle. **D'autres outils sont mobilisables pour fonder les choix sur le modèle social et le coût global sont mobilisables, les acteurs du développement urbain ont besoin de plus d'informations sur des outils, des aides, des moyens.**

#### **Cédric Lefevre – Cabinet Lefevre Immobilier**

Le travail du cabinet Lefevre consiste à coordonner les services. L'enjeu est de réussir à proposer des services qui intéressent des profils différents d'usagers en s'appuyant sur des AMUsages, en listant les contraintes dès l'amont et en adaptant l'offre à ses moyens.

La question souvent posée : comment permettre aux aménageurs et promoteurs de « garder la main » pendant un temps. Notre suggestion serait par exemple que **les aménageurs, la collectivité et l'architecte participent à la 1ère Assemblée Générale pour donner à voir le sens du projet.**

#### **Cédric Lefevre - Cabinet Lefevre Immobilier**

Dans le montage économique, il est possible d'escompter en règle générale 20 % de recettes directes pour couvrir les dépenses liées à l'offre de services (exemples location d'espaces en toiture, places de parking mutualisées\*). En sus pour faire fonctionner le service cela coûterait aux résidents de l'ordre de 10 à 15 €/mois. Il serait nécessaire de travailler « le consentement » à la dépense.

L'objectif visé est d'intégrer en amont le coût des services par l'aménageur et le promoteur. \*Exemple d'un parking comprenant 200 places destinées à la copropriété et 200 places mutualisées avec 30 000 € de recettes estimées

#### **Maître Gilles Apcher, avocat**

Les services développés par les ASL ne suivent pas un modèle ou finalité économiques mais plutôt de création d'un lien social et d'enjeu écologique (ex panneaux solaires, espaces verts, jeux). L'ASL est propriétaire d'une volumétrie et le service peut être externalisé à une association qui est subventionnée. Une collectivité qui souhaite porter un projet ou un besoin particulier a la possibilité pendant un temps d'expérimentation de mobiliser les fonds publics.

#### **David Meynard, Récipro-Cité**

Il y a un risque à terme si les services proposés ne bénéficient pas suffisamment à l'ASL. Les services proposés peuvent avec le temps ne plus répondre aux besoins des occupants. Les missions sociales relèvent de prérogatives publiques, or les ASL se positionnent souvent dans ce domaine.

La gouvernance des ASL repose sur le vote des propriétaires, ce qui pose un problème de représentativité car les usagers sont aussi des locataires (cf résidences sociales, immeubles locatifs). Il pourrait être envisagé une AG statutaire de l'ASL et en parallèle des conseils informels de résidents. Une communication auprès des résidents à l'occasion de moments conviviaux serait à développer pour présenter les activités et services portés par l'ASL.

#### **Marc Pascal - Pistyles**

La cohésion sociale questionne la propriété privée. Le raisonnement à l'échelle de la parcelle et du foncier ne suffit pas, il faut réfléchir à des outils complémentaires. Le « serviciel » doit se réfléchir dès la phase amont de l'aménagement. En termes d'aménagement, il faut qu'on crée des perméabilités, des rencontres. Il est urgent d'aller au-delà de l'économique strict et de la propriété privée – lire à ce propos l'ouvrage de Michel Serres intitulé « Le malpropre » ... Le « serviciel » doit se penser en termes de gouvernance. On peut rappeler cette phrase de Gandhi qui a tout de même renversé la puissance coloniale avec ce concept : *<Si tu fais quelque chose pour moi mais que tu le fais sans moi, alors tu le fais contre moi>*. Voilà une dimension qui révolutionne l'économie de service, le fameux concept de modèle économique et qui façonne, aussi, une autre manière de concevoir et faire de la politique, gestion de la cité...

C'est avec des services participatifs et des projets citoyens et de citoyens que nous pérennisons les services locaux.

### **Maître Gilles Apcher, avocat**

Demain, les perspectives de service portent notamment sur l'écologie et l'énergie. Il y a 10 ans, toutes les copropriétés étaient pensées en panneaux solaires en toiture. Ça génère un coût d'investissement et l'intervention d'un entretien tout en faisant diminuer les charges. La réflexion était à l'échelle du bâtiment. Demain à l'échelle de l'aménagement, **le solaire ou le photovoltaïque** qui se faisait sur 500 m<sup>2</sup> peut-être pensés sur 1 ou 3 ha en créant un Smart grid, avec une AFUL qui gère. Ce type de service a toutefois encore des difficultés à être proposés par les ASL, en raison du système de gouvernance notamment. L'économie verte est un gisement de bénéfices exceptionnels pour la copropriété.

### Pour en savoir plus...

Cerema, Adden Avocats, 2021, Fiche Outils L'association syndicale libre (ASL), Outils de l'aménagement, <http://outil2amenagement.cerema.fr/l-association-syndicale-libre-asl-r1242.html>

Les journées du RNA sont organisées par la direction de l'habitat, de l'urbanisme et des paysages (DHUP), avec le soutien technique du CEREMA, sous la direction des membres aménageurs du comité directeur du RNA.

Chaque journée est financée par le ministère et par des membres du réseau, qui soutiennent tour à tour financièrement l'organisation des rencontres. Les journées peuvent ainsi bénéficier gratuitement à tous les publics de la filière.

L'ensemble des productions du réseau sont en ligne : [www.reseaunationalamenageurs.logement.gouv.fr](http://www.reseaunationalamenageurs.logement.gouv.fr)



Contact : [reseaunationalamenageurs.ad.dhup.dgaln@developpement-durable.gouv.fr](mailto:reseaunationalamenageurs.ad.dhup.dgaln@developpement-durable.gouv.fr)