

❁ DYNAMO COOP : LA COOPERATIVE CREATIVE



Une coopérative immobilière qui finance l'achat de bâtiments pour la création ? C'est l'étrange idée lancée en 2015 à Saint-Léonard par le Comptoir des Ressources Créatives, qui entend par là fédérer le quartier autour de sa culture. Vaste programme, fruit de quinze ans de travail au sein de la communauté artistique liégeoise.

Entretien avec Marc Mourra, ancien employé de Smart, co-fondateur du Comptoir, cheville ouvrière des Ateliers Dony et maintenant de la coopérative DYNAMO.

Julie Bonjour Marc, peux-tu nous présenter le parcours qui t'as amené aujourd'hui à fonder DYNAMO COOP ?

Marc Je suis liégeois depuis toujours et actif dans le milieu créatif depuis une quinzaine d'années.

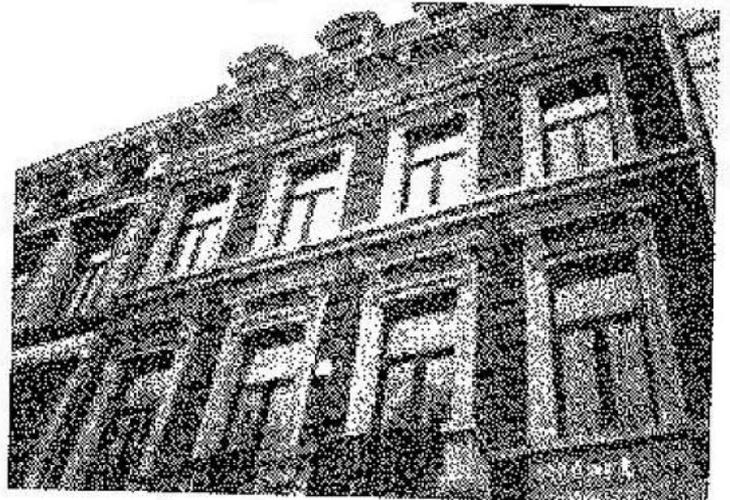
De 2001 à 2014, j'ai travaillé pour Smart, qui venait de s'implanter à Liège. Après de multiples déménagements de nos bureaux, nous nous sommes installés dans une maison quai des Tanneurs. Six mois plus tard, le propriétaire nous annonçait son intention de vendre. Lassés des déménagements et des travaux, l'idée est venue assez vite d'acquérir l'ensemble du bâtiment pour pérenniser nos activités, mais aussi pour ouvrir le reste du bâtiment à la location d'espaces pour les créateurs.

J. Quelle était l'idée sous-jacente de cette ouverture des locaux aux créatifs ?

M. Pour moi l'enjeu majeur était que les travailleurs de Smart soient immergés au sein de la population avec laquelle ils travaillaient tous les jours mais, jusque-là, dans un rapport presque uniquement administratif (gestion des contrats).

J. Quels ont été les résultats de cette expérimentation ?

M. Connaissant les moyens financiers limités des créateurs, nous avons trouvé un système pour assurer des loyers modérés, ce qui a permis de très vite remplir les locaux. C'était la première acquisition de Smart en Belgique et ce fut très positif pour les occupants. Cela a d'abord généré une stabilisation de leur activité car pour la plupart ils travaillaient soit dans leur salon, cave ou grenier, soit dans des structures très précaires. Ensuite, cela les a professionnalisés, par le simple fait d'échanger avec des acteurs de secteurs différents sur leurs réussites et leurs difficultés. Une grande partie des créateurs



Quai des Tanneurs, bureaux partagés

sont effet isolés et ne peuvent bénéficier de ces échanges constructifs. Cela a enfin contribué à étoffer leur réseau professionnel, ce qui est très important dans ce secteur.

Au vu du succès, une réflexion s'est installée au sein de Smart pour réitérer l'expérience dans d'autres lieux.

J. La demande des locaux émanait-elle des créateurs eux-mêmes ?

M. Oui, c'est une demande récurrente. Beaucoup de créatifs ont besoin de locaux, mais leur activité (intermittente, peu rétribuée) ne leur permet pas de se payer des locaux au prix du marché.

J. C'est à ce moment qu'apparait le Comptoir des Ressources Créatives (CRC) (voir carte page 28) ?

M. Exactement. Nous sommes fin 2011 et, dans mon parcours personnel au sein de Smart, je commençais à ressentir une frustration due au fait que Smart était en train de devenir une très grosse boîte de gestion administrative et juridique. Contre son gré, les membres de Smart n'étaient reliés entre eux que par des outils de gestion en ligne mais pas de manière personnelle. Les synergies espérées ne trouvaient pas leur place.

J. Quelle était l'idée du Comptoir ?

M. L'idée était de rassembler au sein d'une assemblée générale tout un tas d'acteurs professionnels du milieu artistique, afin qu'ils puissent relater leurs expériences, et exprimer leurs besoins spécifiques.

Pour agir, nous demandons que le besoin soit identifié, qu'il soit validé par plusieurs acteurs du secteur (masse critique), et que le service à mettre en place n'existe pas dans une autre structure.

J. Quelles demandes avez-vous reçues ?

M. La demande de locaux est revenue très vite, mais aussi des demandes de partenariats, d'aide à la promotion, à la rédaction de dossiers, à la location de matériel.

J. Aviez-vous les moyens de répondre à toutes ces demandes ?

M. Non, pas tout à fait. À part Hugo Vandendrische qui était le seul salarié du Comptoir jusqu'en 2014, nous étions deux bénévoles - Gérard Fourré et moi -, et c'est tout.

Notre équipe vient de s'agrandir en janvier 2015, avec Camille et Hadrien. Camille va élaborer un Pôle de Compétences, c'est-à-dire identifier à Liège toutes les personnes et structures habituées à travailler avec les créatifs, et ceci dans un rapport fair-play (prix modérés, transparence, contrats...). Cela peut être des fournisseurs de matériel, de locaux, comme de services.

J. Cette grande attention aux besoins réels, de terrain, est la marque de fabrique du Comptoir ?

M. Oui, c'est une culture héritée de Smart, qui à l'époque a fait sortir de l'ombre le secteur de la création, qui vivait atomisé et souvent du travail non-déclaré. En les recensant via la gestion de contrats, ils ont dû imaginer au fur et à mesure les outils correspondants aux besoins très spécifiques des créatifs. Nous avons repris cette philosophie, en l'élargissant aux be-



Marc Moura

soins non-administratifs. Cela demande une grande capacité d'écoute, mais aussi d'analyse des besoins, pour évaluer leur réalité, leur faisabilité.

J. Le besoin de locaux étant criant, c'est à ce moment que la Ville de Liège décide de transformer son bâtiment de la place Vivegnis en résidence d'artistes ?

M. Oui, dans une perspective globale, Saint-Léonard a été identifié comme un quartier au tissu associatif très riche, et peuplé de nombreux artistes. Avec le soutien de Grégor STANGHERLIN, chef de projet pour le quartier à l'époque et convaincu de l'importance de la culture pour redynamiser le quartier, il a été décidé d'y implanter le RAVI. A ce moment, la Ville, qui gère entièrement les ateliers et les appartements pour les artistes internationaux (avec une aide de la Fédération Wallonie-Bruxelles), nous a donné en gestion 1/4 de la surface du bâtiment à un coût modéré. Très vite nous avons installé le Comptoir, et ouvert à la sous-location 500m² de petits locaux de type bureau. Le succès a été immédiat, les loyers étant les moins chers de la Ville pour ce type d'ateliers, grâce au fait que le bâtiment est communal. Nous conce-



Place Vivegnis, RAVI. CRC et Magasin

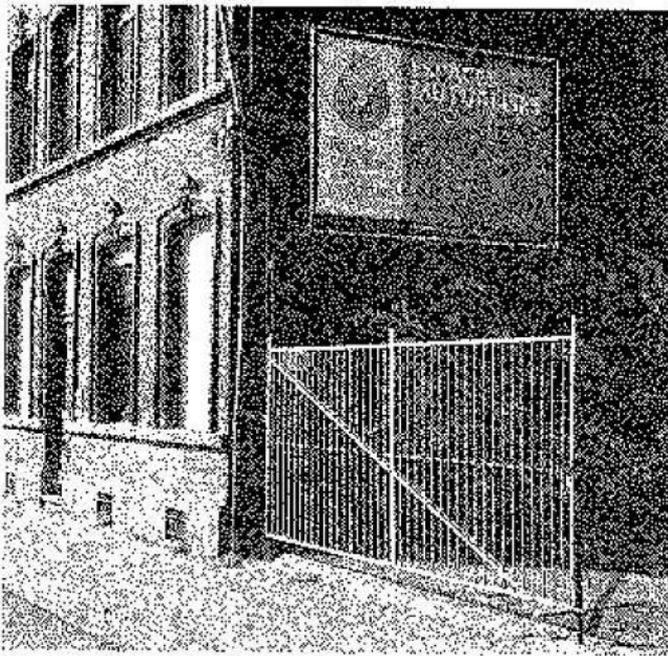
vons ces ateliers comme des tremplins, et limitons la locations à 2x3ans, avec augmentation progressive du loyer. Les créateurs peuvent ainsi tester la rentabilité de leur activité avant de se diriger vers des surfaces à des prix plus réels. La rotation sur 3 ans permet de proposer régulièrement ce service à des nouveaux créateurs.

J. Le problème des locaux était-il dès lors résolu ?

M. Loin de là ! Nous continuions à recevoir des demandes de locaux, et notamment de locaux qui ne correspondaient pas à ceux du RAVI, comme des ateliers plus industriels (bois, soudure...), ou des locaux de répétition pour les arts du spectacle. Début 2014, Gregor, qui se tenait au courant de nos besoins, nous a mis sur la piste d'un hangar de 1000m² qui était à vendre rue Dony.

J. Ce seront les futurs «Espaces Mutualités Dony», des ateliers plutôt industriels.

M. Oui. Après visite, nous avons réalisé le potentiel du lieu (2 hangars, une cour et des caves), et il a fallu commencé à réfléchir, car nous n'avions pas les ressources financières suffisantes pour l'acheter. Le propriétaire a été très collaboratif, nous permettant de louer pendant 3 ans avant d'acheter, et de déduire les loyers du prix final (200 000€). Ceci étant négocié, il fallait dégager le bâtiment de ses crasses, et construire des ateliers à partir d'à peu près rien. Très vite, les demandes de créateurs sont arrivées, et nous avons fonctionné avec des loyers très modérés en échange de coups de main dans les travaux. En mai 2014, une dizaine d'atelier étaient opérationnels dans le petit hangar. Le Comptoir ayant investi de l'argent



Rue DONY 33, ateliers mutualisés

dans les travaux, il devenait impératif de trouver un moyen de financement pour l'achat, et aussi pour les travaux d'aménagement du grand hangar, beaucoup plus lourds.

J. C'est le projet de la coopérative immobilière DYNAMO ?

M. Tout à fait. DYNAMO a été imaginé comme un outil de financement participatif. Par l'appel à la participation de la population, DYNAMO permettra de financer des achats importants (bâtiment, travaux, outillage lourd), et de les donner en gestion à des groupes identifiés. Au vu des contraintes spécifiques du secteur créatif (notamment les petits moyens financiers des locataires-créateurs), un financement à 100% bancaire (difficilement trouvable d'ailleurs) n'était pas viable, les intérêts d'un prêt faisant augmenter les loyers au-delà du raisonnable.

J. Quel est le principe de la coopérative ?

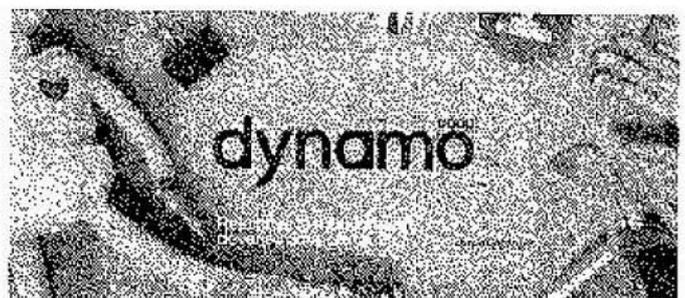
M. D'abord, il s'agit de permettre à un grand nombre de personnes de devenir propriétaires, sans possibilité d'être majoritaire. Ensuite, l'intérêt est de les ras-

sembler dans un Assemblée Générale (AG), qui va prendre des décisions collectives sur la gestion financière. Les coopérateurs sont autant des particuliers que des structures, et autant des 'consommateurs' de culture que des producteurs, car pour nous, il n'y a pas d'art (en terme d'activité professionnelle) sans public. Il est donc très intéressant de les rassembler, dans l'AG d'abord, puis dans d'autres activités à venir.

J. Comment devient-on coopérateur, et quelles sont les avantages et les inconvénients ?

M. Une part vaut 250€, et vaut une voix à l'AG, avec un maximum de 5% des voix. Si la coopérative génère des bénéfices, les coopérateurs pourront décider de verser des dividendes aux coopérateurs à hauteur de 6% maximum, ou de les réinvestir autrement.

Les parts ne pourront être rendues qu'une fois par an à l'AG, et pas plus de 20% du capital, c'est donc une épargne relativement captive. Par contre, l'avantage majeur est que l'épargnant-coopérateur décide d'où et comment son argent est investi, ce qui est précieux de nos jours. Nous considérons enfin que les retombées sociales et culturelles des projets financés dépassent de loin les quelques euros de bénéfices d'un compte d'épargne classique.



J. Quel écho l'appel a-t-il eu à Saint-Léonard et à Liège en général?

M. D'abord, 9 des 10 membres fondateurs de Dynamo habitent à Saint-Léonard, et un très grand nombre de coopérateurs sont du quartier. Nous continuons notre effort pour associer le maximum d'acteurs de Saint-Léonard dans le projet, et notamment les associations. Nous pensons que plus la population soutient et développe la culture dans son quartier, plus cela est bénéfique, en terme de vitalité, de rayonnement, de cohabitation, de qualité de vie.

Plus largement, de nombreux acteurs culturels liégeois sont coopérateurs (Sauvage Sauvage, Honest House, Radio Bistrot, Microfolies...), et d'autres venus de plus loin, comme le festival de Dour.

Enfin, le quartier se prête extrêmement bien à ce genre de projet : son passé industriel fournit quantité d'entrepôts à des prix abordables, à 15 min du centre ville, et dans la vallée. Et cela facilite grandement la logistique d'avoir des structures dans un périmètre restreint.

J. L'achat du bâtiment de Dony est-il l'unique but de DYNAMO?

M. Non pas du tout. L'idée est que Dynamo serve d'outil de financement à de nombreux autres projets. Le prochain est déjà en cours, il s'agit d'acquérir le bâtiment du Live Club rue Roture. Le collectif Jaune Orange (à l'origine du Micro Festival à Saint-Léonard) est sur le coup pour mettre en place une équipe de gestion avec de nombreux autres partenaires, notamment les Oiseaux s'Entêtent, les cuisiniers bio bien connu du monde associatif liégeois. L'achat a été

signé en février 2016, et la gestion débutera le 1er janvier 2017.



Soirée de lancement au Live Club, octobre 2015

J. Comment va s'articuler le lien entre DYNAMO et les projets financés?

M. Par son financement, DYNAMO sera la propriétaire des bâtiments et des infrastructures, et désignera une équipe de gestion pour chaque projet. L'équipe aura son autonomie, mais devra se conformer à une charte éthique -en cours d'élaboration-, qui comprendra notamment : l'impossibilité de s'enrichir sur le bâtiment (en sous-louant au prix fort par exemple) et l'obligation de rester ouvert à d'autres acteurs, dans le comité de gestion d'une part, dans l'organisation des activités d'autre part.

Nous ne voulons pas que de petits groupes fermés s'approprient exclusivement des espaces qui sont financés par la collectivité. L'assemblée sera là pour auditer les projets une fois par an, et au besoin recadrer, mais aussi accompagner, écouter les nouveaux besoins, inventer ensemble.

J. Il est donc possible de proposer des projets à DYNAMO?

M. Tout à fait, même si pour l'instant, l'agenda est chargé entre Dony et le Live Club. Nous examinerons toutes les demandes, pour peu qu'elles soient structurées, réfléchies, si possible par des

porteurs de projets ayant une certaine expérience dans leurs domaines.

J. *Au regard de cette longue expérience dans le milieu créatif liégeois, quels sont les points positifs et négatifs que tu as rencontrés ?*

M. Le positif, c'est l'humain, les rencontres, les échanges, les énergies qui s'entremêlent, grandissent et aboutissent à du concret.

Le négatif, c'est l'humain (rires). Dans ce genre de projets collectifs, force est de constater que notre société capitaliste/

individualiste a forgé des habitudes. Si les gens sont enthousiastes dans la théorie, la pratique révèle parfois, souvent, la difficulté de consacrer du temps et de l'énergie pour la collectivité. Mais ce n'est pas une fatalité, un peu de pédagogie suffit en général à dépasser le problème.

Merci Marc pour ces explications.

Toutes les infos pratiques sont à retrouver sur www.dynamocoop.be.

Propos recueillis aux Ateliers Dony le 28 janvier 2016.

Julie MORMONT

Les espaces mutualisés à Liège

