



ODIL

Outil de développement et
d'investissement local,
intervenant en soutien du
commerce du centre-ville de
Nîmes et de sa périphérie,
notamment dans les quartiers

Identité de la société

Nom : SAS Foncière ODIL

Lieu : Nîmes 147 496 habitants – Agglomération 257 570 habitants (INSEE 2020)

Territoire d'intervention : Centre-ville et périphérie de Nîmes (QPV)

Objet social et activités : acquisition, rénovation, location/revente, commercialisation, gestion immobilière de cellules commerciales.

Date de création : Juin 2023

Effectifs de la structure : 5 à 6 employés de la SAT travailleront pour les activités de la foncière (équivalent 2 ETP)

Actionnaires : SAT, CDC, Crédit Agricole, Caisse d'Epargne, Arkea, SOCRI.

Capital : 8,3 M€ (3,6 M€ + 4.6 M€ de CCA)

Contact : Antoine Cotillon (Directeur Général de la SAT)



Les objectifs de la structure

Facteurs ayant présidé au positionnement de la foncière

Profitant d'un contexte démographique favorable, d'une bonne attractivité et d'un centre-ville marchand de qualité, la ville de Nîmes fait le choix de conforter et d'orienter l'évolution de son commerce par la création d'un outil d'intervention dédié.

L'objectif est d'apporter des moyens de transformation immobilière, à fort effet levier, pour contribuer, d'une part au **développement commercial du centre-ville**, et, d'autre part, à la **rénovation de pôles commerciaux** dans des quartiers en phase de renouvellement urbain. Ce double choix permet d'intervenir sur des secteurs commerciaux stratégiques de l'agglomération, où l'on sait que l'impulsion et la présence d'une foncière a la capacité de jouer un rôle particulièrement sensible.

Par ailleurs, la Ville de Nîmes et la communauté d'agglomération Nîmes Métropole sont engagés dans un vaste projet de rénovation urbaine sur le territoire nîmois. Une convention avec l'ANRU a été signée le 17 décembre 2021. Il s'agit d'engagements mutuels très importants, notamment financiers, avec un dispositif NPNRU validé sur 3 quartiers nîmois (Pissevin-Valdegour, Chemin bas d'Avignon et Mas de Mingue). Il fait partie des plan nationaux les plus ambitieux, hors zones franciliennes, avec 470 millions d'euros d'investissement. **Un des volets prioritaires du NPNRU est l'accompagnement au maintien d'un tissu commercial viable et complémentaire au service des habitants.** Les projets de rénovation validés sur les 3 quartiers auront un effet important sur le tissu commercial actuel, permettant de préserver un niveau de desserte et de service satisfaisant aux habitants.

La foncière a la particularité de cibler des actifs se trouvant à 75% dans des quartiers prioritaires de la ville.

C'est dans ce contexte, et dans continuité de la politique de soutien aux fonctions de centralité de Nîmes, ainsi que dans le développement de projets d'ampleur dans ces quartiers, que le choix d'une stratégie offensive a été fait pour la foncière.

Les objectifs initialement fixés

- Une liste de 64 actifs a été établie, 16 en centre-ville et 48 sur les secteurs NPRU. Il est également prévu d'acquérir le centre commercial « Carré Saint-Dominique » qui totalise 12 locaux commerciaux. En cumul la foncière prévoit d'intervenir sur 12 000 m².

- La foncière a pour prévisionnel, sur 4 ans, **un montant d'investissement total de 23 M€.**

Carte : intervention dans le cœur marchand

Le montage juridique et financier

Forme juridique : SAS

- Le choix par la SAT et ses actionnaires d'une structure de type SAS s'est rapidement imposé, pour les raisons suivantes :
 - La SAS permet de concilier l'impératif d'efficacité économique avec la souplesse de gouvernance ;
 - Elle répond aux souhaits de convergence de moyens ce qui va faciliter la mobilisation de partenaires financiers et la prise de participations dans des structures partenaires qui pourraient être localement associées ;
 - Elle apporte une agilité adaptée aux nécessités opérationnelles de transformation d'actifs dans des environnements aussi complexes que les centres villes.

Adossement à une structure existante : Dans une optique de souplesse et de rationalisation des moyens existants, la foncière s'appuiera sur les ressources existantes (SAT et collectivités) et aura recours à des prestataires extérieurs. **Elle n'a pas en effet vocation à avoir des ressources en personnel.** Au niveau de l'exécution, la SAT sera mobilisée sur des fonctions d'acquisition d'actifs, de travaux, de commercialisation et de cession.

Plan de financement – Perspectives de rentabilité :

Le modèle économique repose d'une part sur le rendement locatif des actifs conservés à long terme, et, d'autre part, sur la plus-value réalisée lors de la revente des actifs requalifiés.

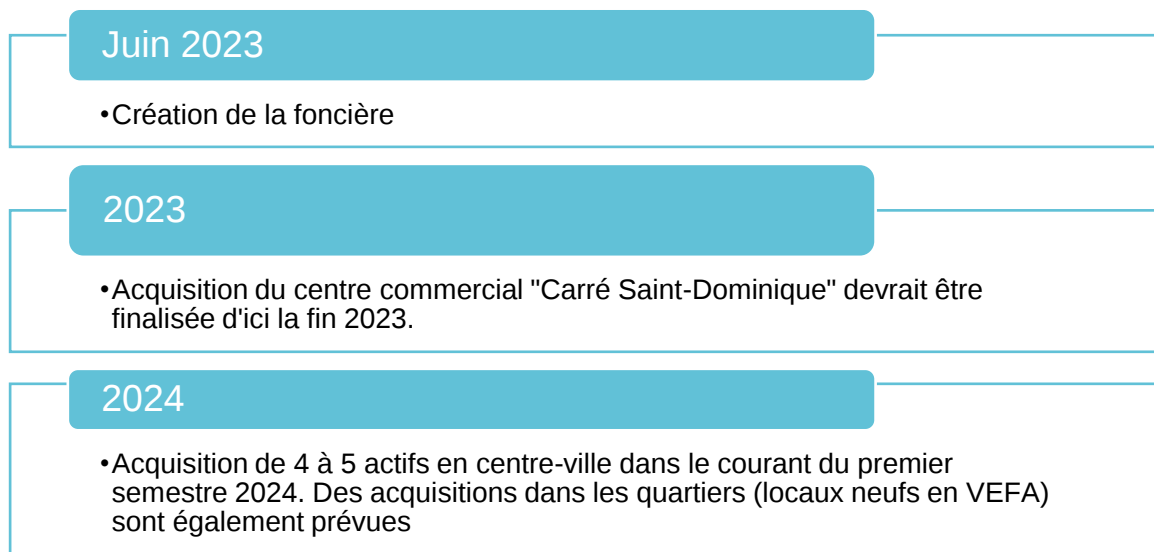
La SAT prévoit ainsi un portage de long terme des actifs commerciaux, qui pourront dégager un rendement locatif sur une période de 10 à 15 ans, avec une plus-value de cession au terme de cette durée.

Les hypothèses retenues pour la modélisation du plan d'affaires des 64 actifs identifiés sont les suivantes :

					
Durée de portage cible :	Lissage des acquisitions:	Prix d'acquisition : actifs secteurs NPNRU :	Travaux – hypothèse de besoin de viabilisation des biens acquis :	Cession :	Mode de financement :
10 ans pour les actifs CV	Grillons : début 2025 pour les deux tiers, le reste début 2026	1750 € HT/m ²	Bâti cœur de ville, sur la base des éléments recensés en phase 1 : 520 €/m ²	Usage d'évaluation sur la base de taux de capitalisation	30% de fonds propres
15 ans pour les actifs NPNRU	Kennedy Nord : début 2026	Actifs de CV : sur la base du recensement de phase 1, fourchette entre 1 500 et 2 500 €/m ²	Bâti NPNRU : pas de coût de travaux. Actifs livrés « clés en mains »	12% pour les actifs opérations NPNRU	70% d'emprunt (remboursé sur 18 ans au taux de 4,5%)
Fin de simulation : 31/12/2040	Kennedy Sud : 4 ^{ème} trimestre 2023 pour les 2 tiers, reste début 2025	Les coûts d'achat sont majorés des « frais de notaires » liés au transfert de propriété : + 7%		10% sur les actifs de CV	
	Ilôt Braque : 3 ^{ème} trimestre 2024			NB : pour chaque actif, le loyer de la dernière année d'exploitation est utilisé (donc prise en compte de l'indexation des loyers dans le calcul)	
	Porte des Arts : début 2024				
	Actifs de CV : lissage sur 3 ans 2022-2024				

Les premières projections anticipent un chiffre d'affaires annuel de plus d'1,2 M € en rythme de croisière.

Les résultats cumulés restent sous tension pendant plusieurs exercices (2022-2029), ce qui s'explique par les délais de montée en puissance de l'activité et l'intégration progressive des actifs NPNRU.

Calendrier :**Missions de la foncière et modalités d'intervention****Typologie d'actifs - Description des missions confiées**

La foncière prévoit d'intervenir dans un premier temps uniquement sur des locaux commerciaux. Dans un second temps, elle portera les murs de deux Maisons de Santé Pluriprofessionnelles. A terme, si le besoin est exprimé par les élus et acteurs locaux, il pourra être envisagé d'étendre le territoire d'intervention de la foncière aux communes de l'agglomération mais également à d'autres types d'actifs.

Stratégie d'intervention de la foncière

La foncière prévoit d'intervenir sur l'ensemble de la chaîne de valeur, de l'acquisition à la cession d'actifs.

■ Acquisition et phase de travaux

Pour le centre-ville, il sera privilégié une acquisition des actifs à l'amiable, opérée directement par la foncière. (les actifs en quartier devant être acquis en VEFA, la foncière ne prévoyant que des travaux de finition sur des coques neuves) Le concours des services des collectivités sera sollicité pour l'identification des mutations potentielles ainsi que l'estimation des valeurs.

La division en volume, dont on connaît l'intérêt en matière de gestion des commerces et de valorisation, sera privilégiée lors de la phase d'acquisition.

En phase travaux, la foncière s'appuiera, pour leur définition et pour leur réalisation, sur l'expérience de la SAT et de ses responsables d'opérations qui interviennent régulièrement sur le périmètre d'intervention de la foncière.

■ Commercialisation

La SAT a conscience du caractère essentiel de la fonction de commercialisation pour délivrer les objectifs, et notamment ceux de dynamisation et d'évolution du tissu marchand, qui sont apportés par le renouvellement et la bonne adaptation de l'offre. Un accent particulier sera donc porté sur cette phase d'intervention, qui comprend

- La phase pré- commercialisation (qui est un élément de l'étude de faisabilité) ;
- La commercialisation effective : recherche et identification d'un preneur adapté, négociation et conclusion du bail, dont les conditions assurent le niveau de rendement locatif de l'actif ;
- La re-commercialisation en cours de bail.

Il est prévu dans cette phase de mobiliser différentes ressources et acteurs locaux : manager de centre-ville, agents immobiliers présents sur le centre-ville de Nîmes, etc... Un total de 148 K€ a été provisionné sur ce poste au plan d'affaires pour les cinq premières années.

■ Cession

La cession des actifs commerciaux à vocation à intervenir à moyen / long terme, une fois l'objectif de revitalisation atteint, avec un commerce positionné sur une dynamique d'exploitation commerciale pérenne.

Si aucune option n'est exclue concernant le choix du futur acquéreur des murs, (le commerçant lui-même ou un investisseur spécialisé dans les murs de commerce), deux considérations seront prises en compte :

- La nécessité d'éviter une re-fragmentation foncière du type copropriété, qui réduirait la valeur de l'ensemble immobilier rénové et constituerait un frein à sa capacité d'évolution ;
- Les vertus d'une dissociation entre l'exploitant du commerce et le propriétaire des murs.

Ces deux points tendent à privilégier une orientation de revente vers un investisseur unique, ou une structure de portage s'inscrivant sur du long terme, en capacité de dialoguer avec la ville.

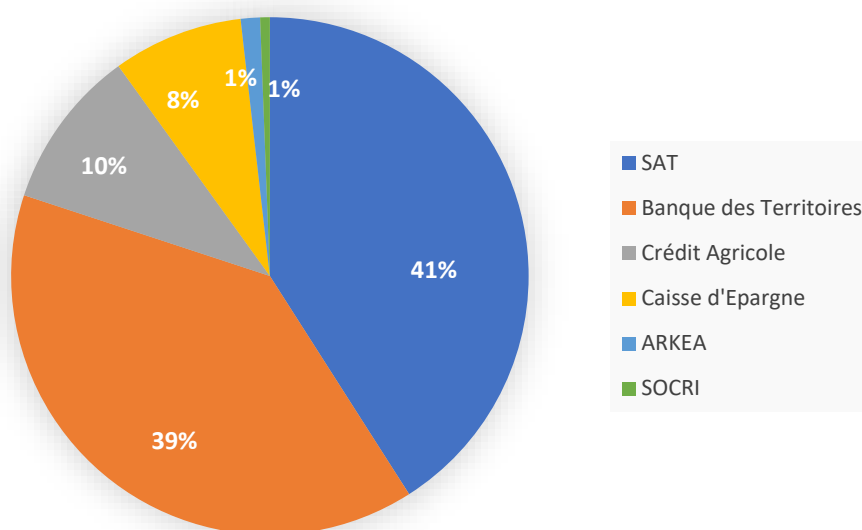
La gouvernance

L'apport en fonds propres des partenaires

Le capital total de la foncière s'élève à 8,3 millions d'euros dont 4 615 069€ de CCA et 3 684 940€ de fonds propres. 6 actionnaires sont au capital de la foncière.

Un contrat d'assistance et de prestations de services est établi entre la SAT et la Foncière ODIL, afin d'assurer les missions administratives, juridiques, financières, comptables, techniques et opérationnelles de la structure. 5 à 6 salariés de la SAT interviendront pour le compte de la foncière (environ 2 ETP).

La constitution d'un comité d'engagement permet de réunir les compétences nécessaires à une validation des projets.



Structure de l'actionnariat

Rôle et poids de la collectivité locale/territoriale au sein de la foncière

Bien que la collectivité ne soit pas à l'actionnariat de la foncière, des représentants de la SAT (et donc de la Ville et de l'Agglomération) siègent au comité technique de la foncière avec d'autres acteurs locaux. Leur expertise et avis seront sollicités.

Si la collectivité n'intervient pas financièrement dans la foncière, elle soutient politiquement ses activités.



BANQUE des
TERRITOIRES



banquedesterritoires.fr



@BanqueDesTerr