



Accord-cadre de prestations d'ingénierie
« Centre de Compétences »
pour la Caisse des Dépôts et Consignations
LOT N° 10 : Tiers-lieux

Accord-cadre de prestations d'ingénierie « Centre de compétences » pour la CDC – Lot tiers-lieux

La problématique

- Les tiers-lieux connaissent en France un **succès croissant**, du fait **des réponses qu'ils apportent à de nombreux enjeux sociétaux**. De 1 800 tiers-lieux en 2018, on en compte désormais près de 3 000 et des centaines en projet. Ces tiers-lieux se concentrent dans les territoires urbains, en particulier dans les métropoles, qui comptent près de la moitié des tiers-lieux. Ils se concentrent de ce fait dans les régions les plus urbaines.
- **La montée en charge des tiers-lieux répond aux besoins de transformation des territoires**, facilitant les changements et le développement de nouveaux services : nouveaux modes de travail (télétravail, coworking), production (fablabs, collaboration...), l'écologie et l'alimentaire (ressourceries, légumeries, etc.), la participation citoyenne, le numérique ou encore le maintien de service et la culture.
- Le tiers-lieu joue ainsi le rôle d'un véritable ensemblier territorial, en capacité de fédérer et d'animer de nombreuses communautés, en particulier en milieu rural ou peu dense.
- Cet accord-cadre, avec la Banque des territoires, vise à plusieurs objectifs :
 - Evaluer l'opportunité d'investissement pour la Banque des Territoires
 - Cibler les projets en territoires prioritaires en faveur du développement territorial

Client

- Caisse des Dépôts

Année

- 2024 - En cours

Notre action

Dans le cadre de ce marché, nous proposons trois prestations :

- **Présentation du projet de tiers-lieu :**
 - Analyse territoriale : dynamiques de population, économie, mobilités, télétravail...)
 - Analyse du lieu d'implantation : potentialité du secteur et des moteurs, scoring d'attractivité, etc.).
- **Etude de marché et positionnement :**
 - Etude concurrentielle de marché : offres concurrentes, absorption offre / demande du marché, potentiel télétravail ;
 - Positionnement produit selon trois niveaux d'entrée : marketing produit, qualité produit, optimisation et niveau d'agilité des surfaces et du lieu, analyse scoring de conclusion
 - Business model : Analyse des produits ou futurs produits par activité et comparaison à nos ratios, analyse des coûts de fonctionnement, communication, pilotage, structure juridique, etc.
- **Estimation de valeur vénale d'acquisition et / ou de revente**
 - Cadrage des méthodes de valorisation employées pour établir un avis de valeur métrique : méthode par capitalisation ; méthode par actualisation des flux financiers futurs ou méthode par comparaison

