

Introduction à la mise en œuvre d'un projet immobilier collectif d'ateliers d'artistes

Synthèse du projet pilote d'accompagnement
de collectifs d'artistes pour la mise sur pied de
projets immobiliers d'ateliers par des groupes
de ressources techniques

Mise en contexte

En décembre 2020, le Conseil des arts de Montréal, en collaboration avec la Ville de Montréal, a lancé un projet pilote destiné à soutenir les artistes et collectifs d'artistes pour le développement de projets immobiliers d'ateliers. Cette initiative a permis à quatre collectifs en arts visuels et métiers d'art d'être accompagnés par des groupes de ressources techniques (GRT) pour une période de quatre mois. Voici une synthèse de leurs objectifs de travail, des étapes de ces accompagnements et des outils qui ont été mis en place. Le tout proposant ainsi une introduction à la mise sur pied d'un projet immobilier collectif d'ateliers d'artistes.

Qu'est-ce qu'un GRT?

Les groupes de ressources techniques (GRT) font partie d'un réseau d'entreprises d'économie sociale œuvrant sur l'ensemble du territoire québécois et ont pour mission de développer et de préserver l'immobilier communautaire québécois afin d'améliorer les conditions de vie des ménages à faible et moyen revenu. Le rôle des GRT est de soutenir, de représenter et de conseiller les OBNL et les coopératives dans la réalisation de leur projet immobilier social, et ce, à toutes les phases de réalisation. Cela implique donc d'agir comme intermédiaire entre le groupe, les bailleurs de fonds publics ou privés, les administrations municipales, les entrepreneurs généraux et tous les professionnels impliqués dans la réalisation d'un projet immobilier (architecte, ingénieur, notaire, arpenteur, etc.).

Il existe quatre GRT à Montréal :

[Atelier habitation Montréal](#)

[Bâtir son quartier](#)

[Groupe CDH](#)

[ROMEL](#)

Les GRT et les projets immobiliers de collectif d'artistes

Moins connue que d'autres acteurs montréalais, l'expertise en accompagnement de projets immobiliers à vocation collective dont disposent les GRT, offre des compétences et des expertises pertinentes pour les projets d'immobilisation d'organismes culturels.

- ✓ Quelques exemples de ce que peut faire un GRT pour un projet d'immobilisation d'un organisme culturel :
 - aide à la définition du projet immobilier ;
 - montage financier et étude de viabilité ;
 - recherche d'immeuble ou de partie d'immeuble adapté aux besoins du groupe ;
 - recherche de financements ;
 - accompagnement pour les questions légales du **projet immobilier** (structure de gouvernance, mode de tenure) ;
 - réalisation du projet : coordination des différents professionnels intervenant pendant les travaux, comptabilité du projet, demande de permis etc.

- ⊗ Des exemples de ce que ne peut pas faire un GRT pour un projet d'immobilisation d'un organisme culturel :
 - accompagnement pour la gouvernance du **projet artistique** ;
 - élaboration du modèle d'affaires du **fonctionnement de l'organisme culturel**.

Synthèse anonymisée des quatre accompagnements réalisés lors du projet pilote (2021)

	OBJECTIFS	ÉTAPES	OUTILS
GROUPE 1	Travailler sur deux options: 1 un cas concret d'acquisition d'un bâtiment (projet mixte culture et entreprises privées) 2 un cas d'étude d'une acquisition uniquement par et pour l'organisme	Accompagnement et support en matière de gouvernance du projet d'acquisition mixte	<ul style="list-style-type: none"> - Dépôt d'une offre d'achat pour un projet en partenariat (1) - Réalisation de vérifications diligentes (1) - Élaboration collective d'un plan d'affaires pour le projet immobilier partenarial (1) - Organisation de rencontres de travail hebdomadaires avec le GRT
		Accompagnement et support pour la réalisation d'un modèle d'affaires viable et adapté au projet d'acquisition	<ul style="list-style-type: none"> - Réalisation d'études de viabilité - Recherche de financements - Dépôts de demande de subvention
GROUPE 2	Réaliser un diagnostic pour un projet d'acquisition à moyen terme	Cadrage des besoins du groupe	<ul style="list-style-type: none"> - Questionnaire écrit - 3 rencontres avec le groupe
		Proposition d'un cadre de référence pour l'élaboration des besoins futurs	<ul style="list-style-type: none"> - Élaboration d'une grille d'analyse multicritères - Élaboration de différents scénarios de tenure - Réalisation d'un cas d'affaire théorique
GROUPE 3	Déterminer les bases d'un futur projet collectif	Constitution juridique	<ul style="list-style-type: none"> - Organisation d'une séance de formation sur le choix de structuration juridique avec une ressource interne au GRT - Rencontres avec différents organismes - Formation d'un comité de travail - Rencontres de travail hebdomadaires avec le GRT
		Réflexion stratégique	<ul style="list-style-type: none"> - Diagnostic des besoins - Études de viabilité - Atelier rétrospectif Speed Boat - Recherche de financements - Dépôt d'une offre d'achat - Dépôts de demandes de subvention
GROUPE 4	Mettre en œuvre le projet collectif d'immobilisation	Définition de la structure légale (OBNL ou coopérative)	<ul style="list-style-type: none"> - Organisation d'une formation avec PME MTL - Rencontres de travail hebdomadaires avec le GRT - Séance de travail avec toutes les parties prenantes du projet
		Recherche d'un lieu adapté	<ul style="list-style-type: none"> - Visites de sites - Coordination avec le courtier immobilier du collectif - Négociation d'entente
		Montage financier	<ul style="list-style-type: none"> - Rencontres avec des bailleurs de fonds - Études de viabilité - Recherche de financements

Présentation des outils identifiés par phase

Élaborer et mettre en œuvre un projet immobilier est un processus complexe et demandant des expertises multiples. Les étapes et outils qui sont présentés dans ce document viennent illustrer plus concrètement les accompagnements réalisés dans le cadre du programme pilote mais cette liste n'est pas exhaustive.



LA PHASE D'IDÉATION

Cette phase préparatoire est très importante car elle pose les bases du projet immobilier collectif. On peut notamment y trouver ces principales étapes :

- **Choisir une structuration juridique**
Les deux formes les plus connues sont l'OBNL et la coopérative pour la mise sur pied d'une organisation à but non lucratif.
- **Définir les besoins des futurs espaces**
Déterminer précisément le type d'infrastructure recherchée est à faire dès l'idéation du projet, par exemple quels sont : la superficie souhaitée, la localisation privilégiée, la capacité de paiement (loyer souhaité), les besoins spécifiques (monte-charge, structure et mur de béton, insonorisation, lumière naturelle et éclairage, stationnements, quai de chargement, branchement électrique 220V et 600 V, etc.).
- **Réaliser des études de viabilité préalable**
Celles-ci peuvent être élaborées en croisant notamment les données relatives aux prix des espaces disponibles sur le marché et correspondant aux besoins préalablement identifiés, ainsi que sur la capacité de l'organisme porteur du projet.
- **Rédiger le sommaire exécutif**
L'ensemble des éléments précédents, auxquels s'ajoutent ainsi que la présentation de la mission et des activités de l'organisme, constituent les éléments principaux d'un sommaire exécutif, soit une première ébauche de portrait du projet.

Présentation des outils identifiés par phase



LE DÉVELOPPEMENT DU PROJET

Pour passer plus concrètement à la réalisation du projet, d'autres démarches sont ensuite à mettre en œuvre, notamment :

- **Évaluer les différents modes de contractualisation**
La location (bail commercial : brut, net, net net net), les ententes à long terme (usufruit, emphytéose), l'acquisition.
- **Élaborer et rédiger un plan d'affaires du projet immobilier**
Ce document contient l'ensemble des données quantitatives, qualitatives et financières relatives au projet. Il démontre notamment sa viabilité lorsque vient le temps de chercher du financement.
- **Rechercher des financements initiaux, des financements pour la construction ou rénovation et des financements pour l'exploitation**
Plusieurs sources de financement sont à mobiliser au Québec pour développer un projet immobilier collectif. Les principales sont les subventions des différents paliers gouvernementaux, les prêts, les mises de fonds et les dons (dons d'individus, dons de fondations, mécénat, sociofinancement, obligations communautaires).



LA RÉALISATION DU PROJET

De nombreux autres défis viennent lors de la réalisation du projet, notamment :

- Proposer et rédiger une offre d'achat favorable à l'organisme, si acquisition.
- S'assurer d'avoir rapidement les financements initiaux pour réaliser la vérification diligente et sécuriser l'achat (par exemple : disposer d'un budget pour réaliser les vérifications diligentes, disposer d'accord préalable d'institutions bancaires pour un prêt).
- Coordonner les appels d'offres pour les travaux.
- Coordonner l'ensemble des étapes liées aux travaux.
- La reddition de comptes afférente.

Des ressources

Pour plus d'informations sur les baux des ateliers d'artistes :
voir le [guide et les capsules vidéo juridiques *Les baux et les arts*](#) produits par Éducaloi
et commandés par le Conseil des arts de Montréal et la Ville de Montréal

Subventions de la Ville de Montréal et du gouvernement du Québec
pour la [rénovation de bâtiments en ateliers d'artistes](#)

Présentation du [programme pilote d'accompagnement de collectifs d'artistes par des GRT](#)

Ce document a été produit par le Conseil des arts de Montréal et la Ville de Montréal, sur la base des rapports produits par les quatre GRT. Nous remercions également les collectifs pour leur contribution et leur ouverture à partager les résultats de ce projet-pilote : Ateliers Belleville, Centre d'art daphne, Coop MADAAM et Espace de création pour les artistes autochtones.

DATE DE PARUTION

Octobre 2021

AUTEURE

Mélanie Courtois, Consultante en planification culturelle

CONTRIBUTEURS

Conseil des arts de Montréal

Julien Valmary, Directeur du soutien et des initiatives stratégiques

Atelier habitation Montréal

Charles Grenier, Chargé de développement

Leyla Lardja, Chargée de développement

Bâtir son quartier

Caroline Freulon, Agente de développement

Jean-François Gilker, Coordonnateur du développement

Groupe CDH

Elizabeth Martin, Responsable – Développement des projets

Marie-France Peterson, Chargée de développement

ROMEL

Laurent Howe, Chargé de développement

PRÉCISIONS IMPORTANTES

L'information contenue dans ce document n'est pas un avis juridique et ne remplace pas les conseils d'un.e avocat.e, d'un.e notaire ou de toute autre personne habilitée.

Ce guide peut être reproduit et utilisé à des fins non commerciales. Toutefois, il doit être utilisé dans son format original, sans modifications.