

Vie et commerce au cœur des quartiers



Conditions d'implantation ou de maintien d'activités commerciales dans les quartiers



Jean-Jacques GRADOS (DGA Epareca) / CRPV-PACA - 14 novembre 2013



EPARECA : Acteur majeur de la Politique de la Ville



Etablissement **P**ublic National d'**A**ménagement
et de **R**estructuration des **E**spaces **C**ommerciaux
et **A**rtisanaux

Opérateur public constitué fin 1998 en application du Pacte
de Relance pour la ville (Loi du 14 Novembre 1996)



Le commerce de proximité : un enjeu de société



- Le retour à plus de proximité
- Poids non négligeable dans l'économie française
- Renforcement de sa professionnalisation
- Vecteur de lien social et d'animation urbaine
- Mais un commerce fragile dans les quartiers



Le déclin du commerce de proximité dans les « quartiers »



- ✓ **Dégradation du patrimoine immobilier**
- ✓ **Equipements (surfaces) inadaptés**
- ✓ **Affaiblissement de l'offre / concurrence**
- ✓ **Absence de gestion unifiée et d'animation commerciale**
- ✓ **Manque de mobilisation et de moyens des (co)propriétaires**
- ✓ **Faible culture commerciale des bailleurs**
- ✓ **Relatif abandon des commerçants des quartiers**



Un environnement inadapté



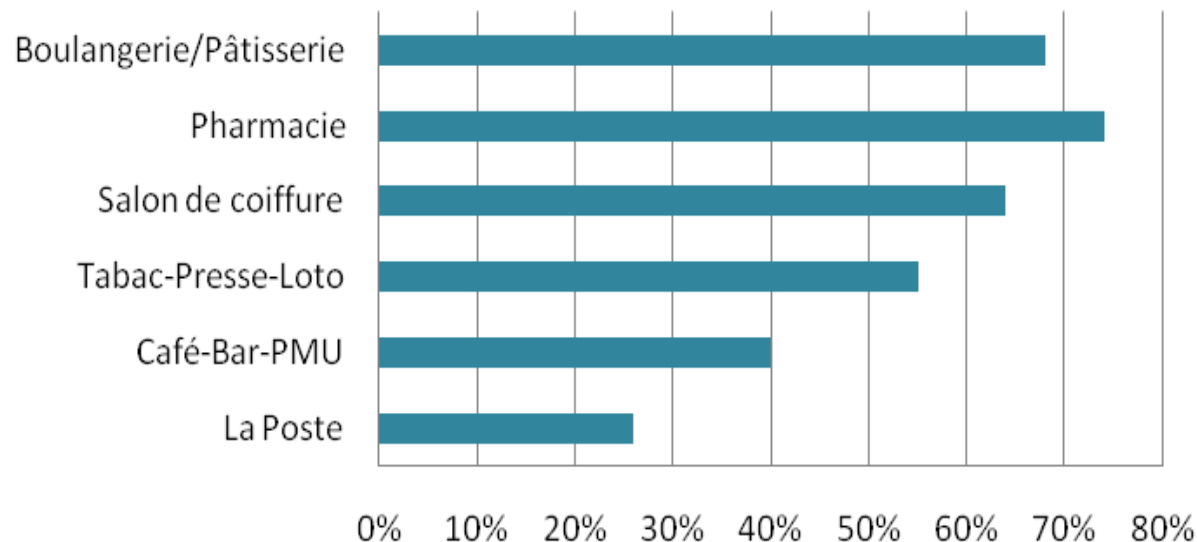
- ✓ **Conception des « grands ensembles années 60-70 »**
- ✓ **Enclavement, faible visibilité**
- ✓ **Environnement dégradé**
- ✓ **Insécurité / incivilités**
- ✓ **Paupérisation des populations**
- ✓ **Peu d'effet d'entraînement par d'autres activités**



Structuration des polarités commerciales de proximité

59 % des polarités comptent moins de 12 boutiques qui répondent à des besoins quotidiens ou de dépannage

Présence des activités dites "incontournables"



Des polarités commerciales fragiles



Une offre insuffisante pour répondre aux besoins courants de la population ou peu qualitative (dans plus de 50 % des cas)



Une conception spatiale n'offrant pas le confort d'achat minimum (dans 1 cas sur 4)



Un bâti vieillissant et en mauvais état dans 1/3 des cas (absence de remise à niveau et d'entretien régulier)



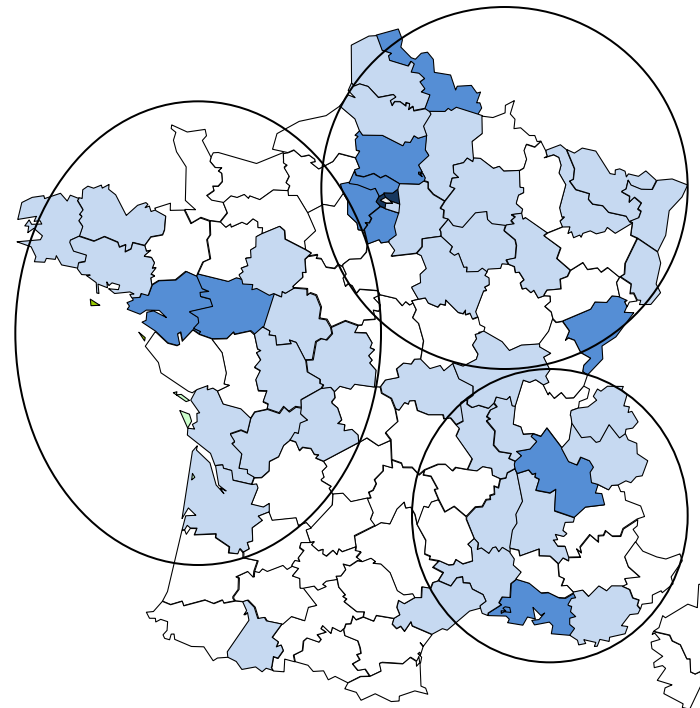
Une ambiance peu propice à la fréquentation du pôle (dans 1/3 des cas)



Un équipement positionné à l'écart des flux ou difficile d'accès (dans plus d'1 cas sur 4)



Potentiel de restructuration des polarités



LEGENDE

- Absence de potentiel
- [1- 3]
- [4-6]
- [7-9]
- >10

**750 polarités,
un potentiel de 200 à 250 polarités commerciales à restructurer
dans la nouvelle géographie prioritaire**



7 critères d'implantation de nouvelles enseignes



1. Poids de la population résidente
2. Profil sociodémographique du quartier
3. Image du quartier
4. Politique de gestion des loyers cohérente
5. Conception de l'équipement commercial
6. Conditions d'accès et de stationnement
7. Environnement commercial



Programmation commerciale type



Zone de chalandise :	< 5.000 hbts	< 5.000 - 10.000 hbts >	> 10.000 hbts
Locomotive	1 Supérette	1 hard discount	1 supermarché
Boutiques	5 boutiques	12 boutiques	20 boutiques
Stationnement dédié	Pkg 30 places	Pkg 80 places	Pkg 120 places

Enseignes de Groupes de Distribution

Groupe Casino : Petit Casino, Vival, Spar, Monop', Franprix, Monoprix, Leader Price

Groupe Carrefour : Carrefour express, Huit à 8, Marché Plus, Shopi, Carrefour Market

Groupe Intermarché : Relais des Mousquetaires, Intermarché Express / Contact, Netto

Groupe Auchan : A 2 Pas, Simply Market

Système U : Utile, U Express

Autres : Coccinelle Express, Coccimarket, Lidl, Dia, Aldi



Conditions économiques d'implantation



Ratio moyens de loyers observés en quartiers ANRU

Activité	€/ m ² / an	Remarques
Supérette	50 / 65	
Boucherie-Boulangerie	80 / 100	Variable selon aménagement
Pharmacie	120 / 160	Variable selon aménagement
Tabacs, Presse	80 / 120	
Restauration	80 / 120	
Coiffure, Hygiène	100 / 120	
Services marchands	80 / 140	Banque, Poste
Services non marchands	50 / 70	Associations
Laverie	50 / 60	
Moyenne	80 / 100	



Le rôle d'Epareca



- ❑ **Constat de carence d'initiative privée d'ensemble**
- ❑ **ZUS (→ « Quartiers Prioritaires »)**
- ❑ **Projet / Programme de Rénovation Urbaine (soutien ANRU)**
- ❑ **Saisine officielle sur dossier (engagement de la Collectivité)**
- ❑ **Intervention d'Epareca : promoteur public**
 - spécialisé dans le commerce et l'artisanat (tutelle / FISAC)**
 - **Etudes préalables** (Potentiel, Juridique et Foncier, Sécurité)
 - **Définition du projet**
 - **Convention Epareca / Commune ou EPIC**
 - **Maitrise de l'ensemble immobilier / du foncier**
 - **Réalisation des travaux**
 - **Transferts + nouvelles Commercialisations**
 - **Gestion**
 - **Revente**



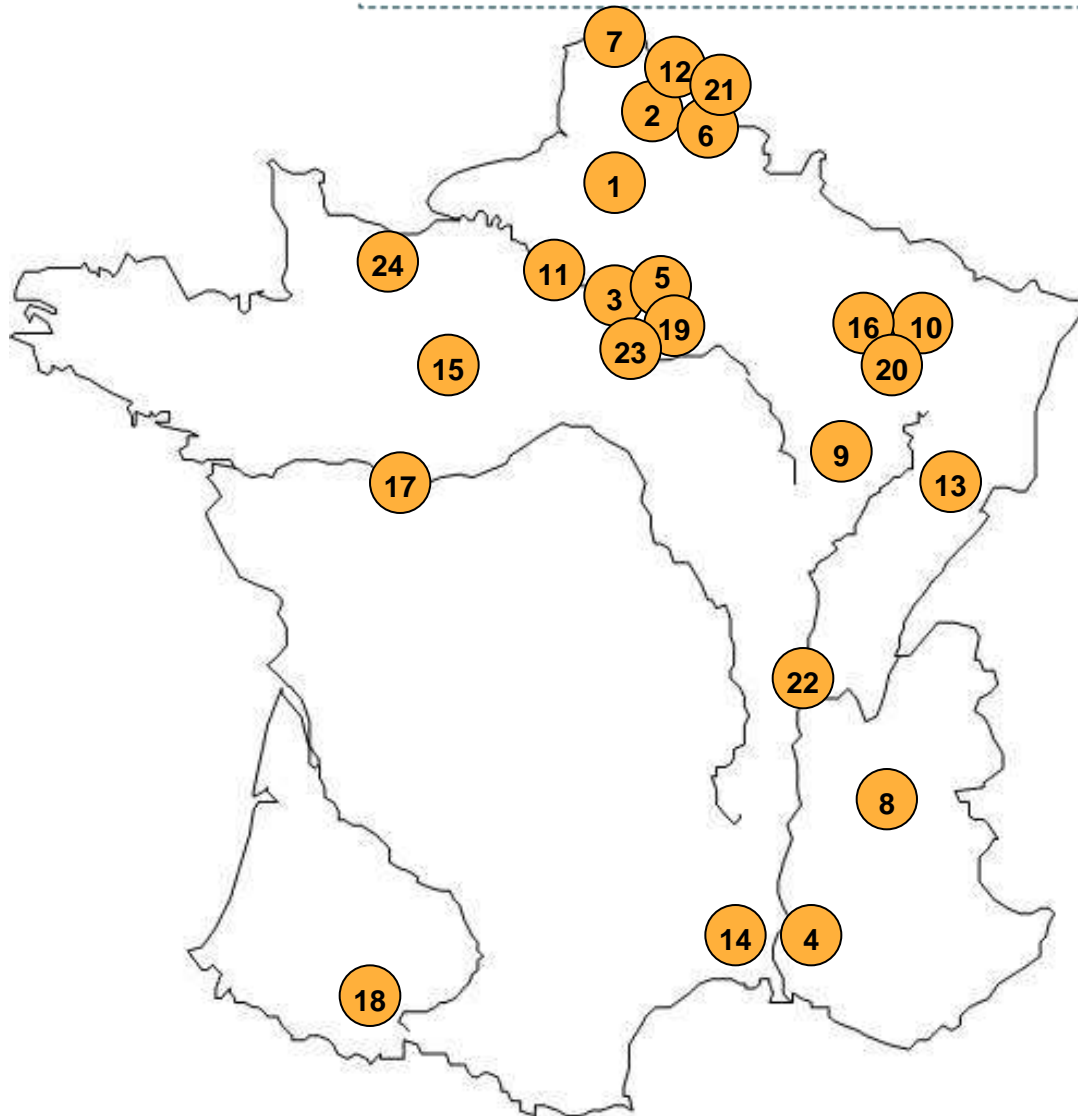
4 principes dictent l'intervention d'Epareca



- ❑ **Subventions concentrées sur phases amont de mise en œuvre du projet**
- ❑ **Objectif de retour aux règles du marché dès la remise en exploitation (baux, loyers, gestion)**
- ❑ **Remise sur le marché après période intermédiaire de portage**
- ❑ **Revente à des investisseurs « classiques » (lot unique) avec stratégie de gestion patrimoniale**



Les opérations en étude

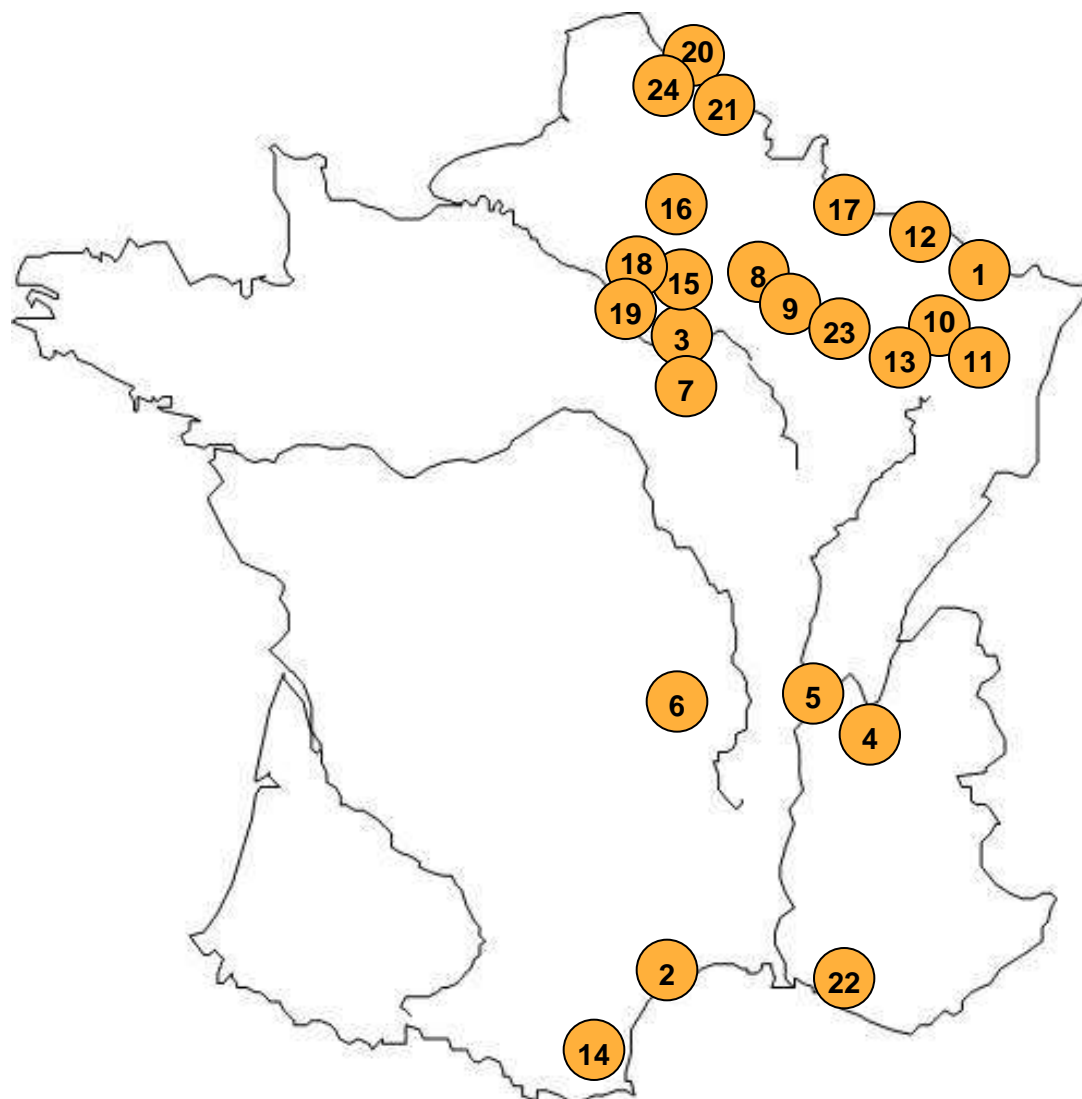


LÉGENDE :

- 1- Amiens : • Les Coursives
• Colvert
- 2- Arras : Place Verlaine
- 3- Aubervilliers : Hémet
- 4- Avignon : Grange d'Orel
- 5- Bagnolet : Place Lucien Sampaix
- 6- Denain : Bellevue
- 7- Dunkerque : Banc Vert
- 8- Grenoble : Place du Marché
- 9- Langres : Quartiers Neufs
- 10- Laxou : Les Provinces
- 11- Limay : La Source
- 12- Loos : Les Oliveaux
- 13- Montbéliard : l'Hexagone
- 14- Nîmes : Pissevin
- 15- Nogent-le-Rotrou : Les Gauchetières
- 16- Saint-Max : Saint-Michel Jéricho
- 17- Saumur : Chemin Vert
- 18- Tarbes : Quartier Nord
- 19- Torcy : Arche Guédon
- 20- Vandœuvre : • Jeanne d'Arc
• Bizet – Artisanat
- 21- Vieux-Condé : Ilot Gambetta/Dervaux
- 22- Villefranche-sur-Saône : Belleroche
- 23- Villeneuve-Saint-Georges : Centre ville
- 24- Hérouville Saint-Clair : La Grande Delle



Les opérations en développement

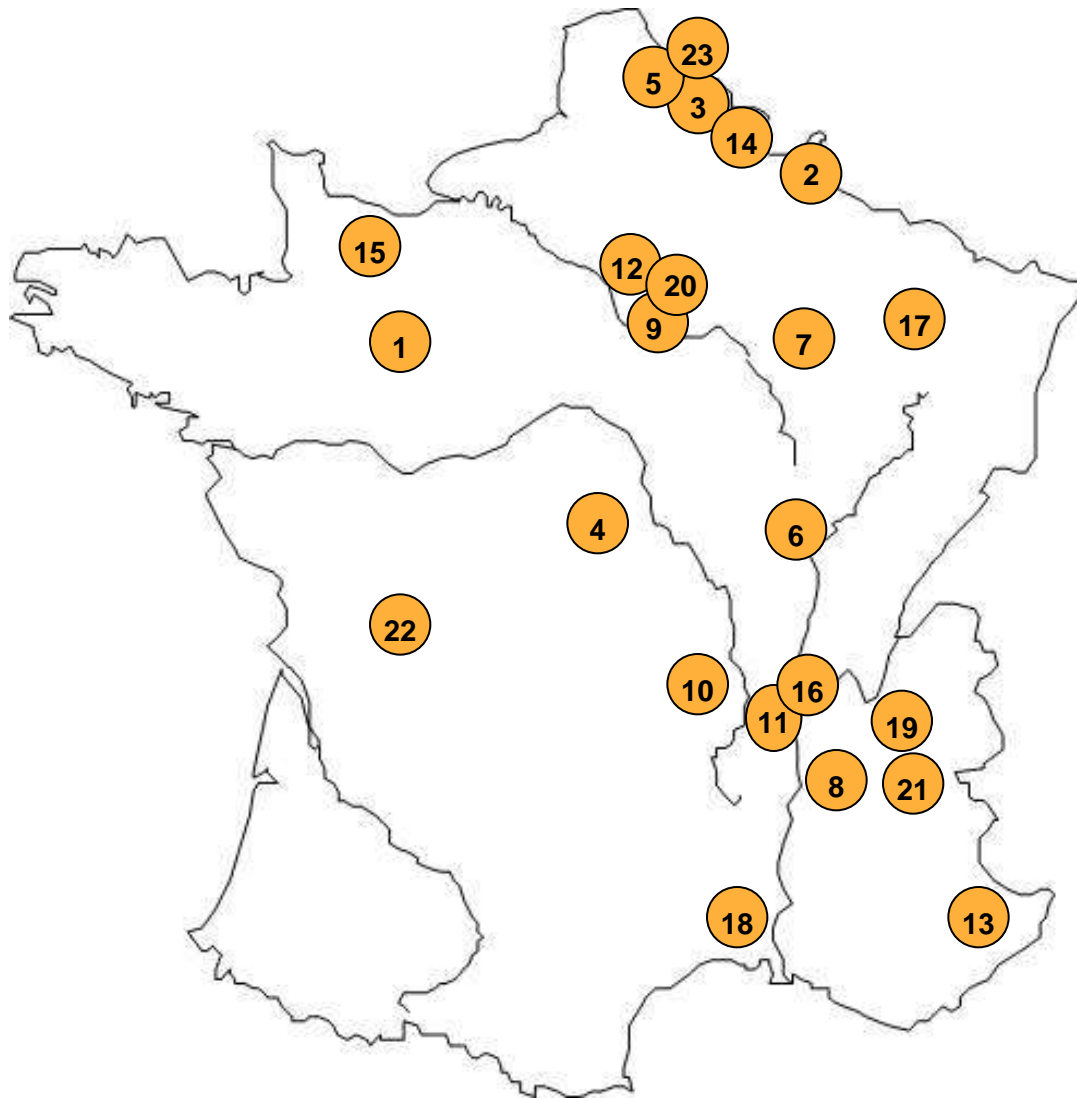


LÉGENDE :

- 1- **Behren-lès-Forbach** : La Cité
- 2- **Béziers** : Frédéric mistral
- 3- **Bonneuil-sur-Marne** : République
- 4- **Bourgoin-Jallieu** : Champ fleuri
- 5- **Bron** : Terrailon
- 6- **Clermont-Ferrand** : Les Vergnes
- 7- **Dammarié-les-Lys** : Abbaye du Lys
- 8- **Epernay** : Bernon
- 9- **La Chapelle Saint-Luc** : Palissy
- 10- **Laxou** : La Cascade
- 11- **Lunéville** : République
- 12- **Mont-Saint-Martin** : Les Bleuets
- 13- **Nancy** : Les Ombelles
- 14- **Perpignan** : Clodion – Torcatis
- 15- **Montreuil** : Bel Air
- 16- **Nogent-sur-Oise** : Les Coteaux
- 17- **Sedan** : Le Lac
- 18- **Sevrans** : Charcot
- 19- **Stains** : Square Molière
- 20- **Tourcoing** : Le Pont Rompu
- 21- **Valenciennes** : Chasse Royale
- 22- **Vitrolles** : Les Pins
- 23- **Vitry-le-François** : Le Hamois
- 24- **Wattignies** : Le Blanc Riez



Les opérations en exploitation

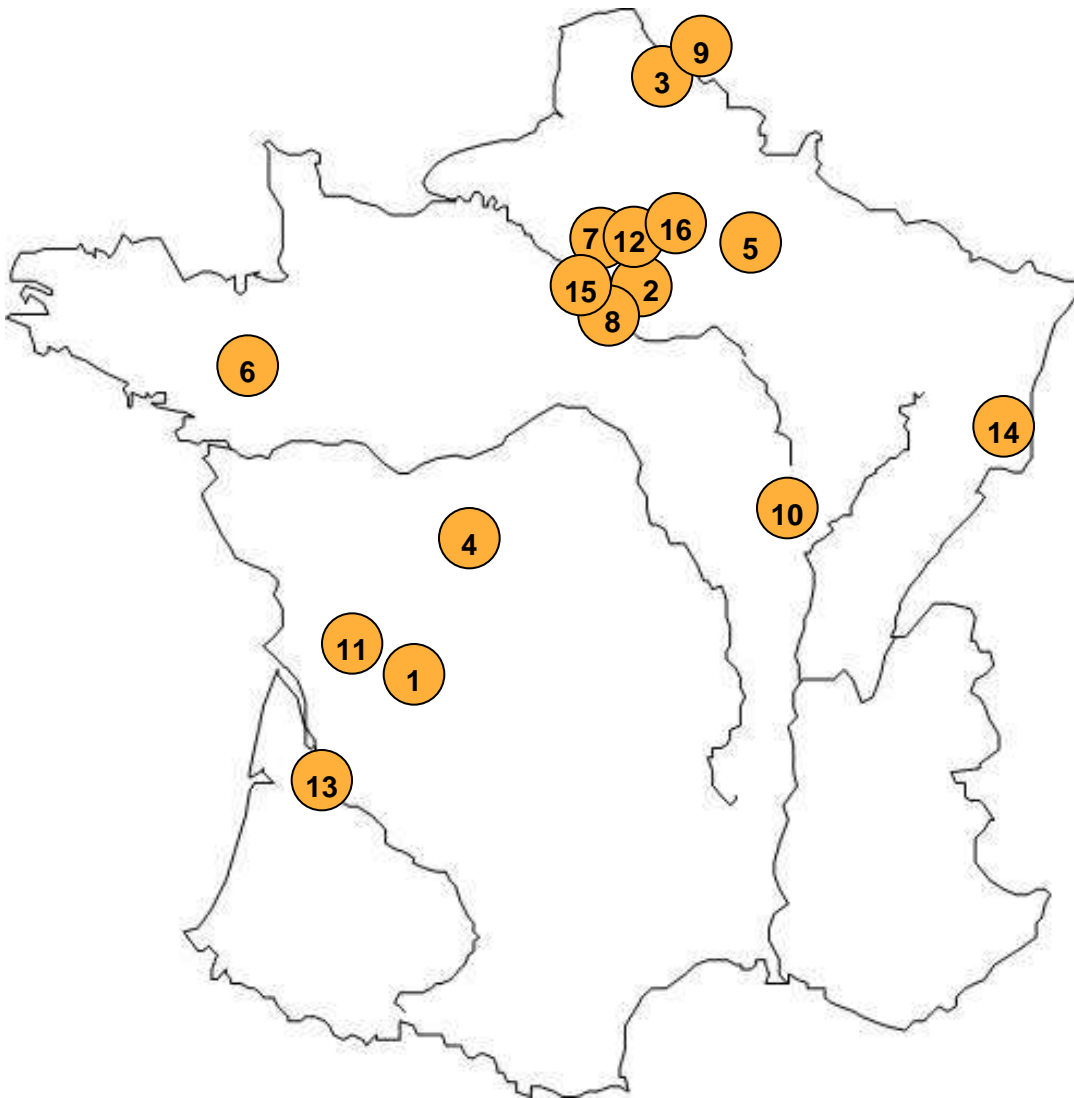


LÉGENDE :

- 1- Alençon : Perseigne
- 2- Charleville Mézières : La Ronde Couture
- 3- Beuvrages : Centre-ville
- 4- Bourges : Cap Nord
- 5- Bruay sur l'Escaut : • Bruay-co
• Thiers
- 6- Chalon sur Saône : Le Lac
- 7- Châlons en Champagne : Le Verbeau
- 8- Romans-sur-Isère : La Monnaie
- 9- Champigny sur Marne : Mordacs
- 10- Clermont-Ferrand : La Gauthière
- 11- Saint-Etienne : Gounod (Montreynaud)
- 12- Garges-lès-Gonesse : Arc en Ciel
- 13- Grasse : Centre Historique
- 14- Haumont : • Bois du Quesnoy
• Quartier du Fort
- 15- Hérouville Saint-Clair : • Grand Parc
• Les Belles Portes
- 16- Saint-Fons : l'Arsenal
- 17- Nancy : Nouveau pôle commerçant
- 18- Nîmes : Carré Saint-Dominique
- 19- Chambéry : Les Combes
- 20- Pantin : Les 4 chemins
- 21- Fontaine : Bastille
- 22- Soyaux : Champ de manœuvre
- 23- Tourcoing : La Bourgogne



Les opérations revendues



LÉGENDE :

- 1- Angoulême : La Grande Garenne
- 2- Créteil : Les Galeries du Palais
- 3- Hem : Briet-Laennec
- 4- Poitiers : Bellejouanne
- 5- Reims : l'Hippodrome
- 6- Rennes : Kennedy Villejean
- 7- Saint-Ouen-l'Aumône : Chennevières
- 8- Trappes : Les Merisiers
- 9- Wattrelos : Beaulieu
- 10- Chenôve : Saint-Exupéry
- 11- Cognac : les Quatre Pans
- 12- Clichy-sous-Bois : Le Chêne Pointu
- 13- Floirac : La Gravette
- 14- Mulhouse : Les Nations
- 15- Argenteuil : Le Val d'Argent Nord
- 16- La Courneuve : La Tour



Les Clés du Succès

- Unification de la propriété**
- Désenclavement et Ouverture** du pôle commercial sur l'extérieur
- Parkings** dédiés au commerce
- Ambiance** (sécurité, mixité de populations)
- Politique de loyers et de charges adaptés**
- Composition commerciale** cohérente
- Locaux commerciaux adaptés** aux besoins
- Mix transferts / nouveaux commerces**
- Des commerçants professionnels**
- Gestion de terrain** : contrôle, écoute mais... fermé
- Locomotive** alimentaire
- Partenariat** local fort (financier, sécurité et aménagement)
- Prévion de **réinvestissements** sur le site



Pour mémoire...



- ✓ **Le commerce participe à la rénovation du quartier**
- ✓ **Élément central de reconquête urbaine**
- ✓ **MAIS : Le commerce ne peut à lui seul « sauver » les quartiers**
- ✓ **Etre ambitieux mais réaliste**
- ✓ **Protéger ce commerce de la concurrence**
- ✓ **Mieux appréhender l'activité commerce en amont des projets et des opérations**
- ✓ **Renforcer le commerce par d'autres activités économiques**
- ✓ **Ne jamais négliger la dimension humaine,
+ les contraintes techniques + les contraintes financières**
- ✓ **Etre à l'écoute mais rigoureux**
- ✓ **Anticiper la distorsion : temps du commerce / temps du PRU**



Eléments de prospective



Forces

- Potentiel démographique
- Volonté politique
- Partenariats Villes et CMA
- Retour au « local »
- Nivellement des prix
- Rénovation urbaine continue depuis 15 ans

Opportunités

- Niches commerciales
- Nouveaux lieux de vie
- Culture d'entreprise des habitants
- Meilleure prise en compte des contraintes commerces par promoteurs et bailleurs
- Développement de pôles éco mixtes intégrant du commerce
- Réorientation investissements immobiliers

Faiblesses

- Image des quartiers
- Enclavement persistant
- Pouvoir d'achats des habitants
- Défiance de la Grande distribution
- Délais de mise en œuvre
- Mauvaise anticipation des réalités et contraintes du commerce
- Faible professionnalisme commerçants

Risques

- Dégradation conditions éco
- Dégradation ambiance des quartiers
- Communautarisation excessive
- Concurrence proche croissante
- Raréfaction des soutiens financiers
- Désaffection par les enseignes



Clermont-Ferrand (63), La Gauthière



Maîtrise d'ouvrage directe

Mise en exploitation:
décembre 2010

Surface totale : 1 758 m²

Composition commerciale :

- Supermarché (677 m²)
- 5 locaux commerciaux : bar brasserie, pharmacie, restauration rapide, alimentation générale-épicerie orientale, boulangerie



Saint-Etienne (42), Montreynaud



Maîtrise d'ouvrage directe

Mise en exploitation:

décembre 2009

Surface totale: 1 426 m²

Composition commerciale:

- Une supérette (474 m²)
- 6 boutiques: pharmacie, boulangerie-pâtisserie, tabac-presse, agence bancaire, bar-brasserie, boucherie



Saint-Ouen L'Aumône (95), Chennevières



Maîtrise d'ouvrage directe

Cession:

décembre 2008

Surface totale: 1157 m²

Composition commerciale:

- Une supérette (352 m²)
- 7 locaux commerciaux: pharmacie, cabinet médical, auto-école, pressing, bureau de Poste, salon de coiffure, boulangerie



© RATP - Photo Gérard Dumas

8158400 - 17/06/2004



Bruay-sur-l'Escaut (59), ZFU Néoval

- ◆ 3 000 m² de locaux d'activités à vocation artisanale.
- ◆ Des surfaces modulables pouvant faire l'objet de regroupements.
- ◆ Des loyers volontairement bas (< 50€ HT HC/m²/an).
- ◆ Un projet réalisé en 3 ans.
- ◆ Une commercialisation rapide et 30% d'emplois créés



Sedan, Le Lac



Bourgoin-Jallieu, Champ fleuri



Tourcoing, Le Pont Rompu



www.epareca.org

12 place saint Hubert – 59043 Lille cedex

Tel. 03 28 52 13 13 – contact@epareca.org

