

Jeudi 13 Octobre
14:30-16:00



Retour sur les interventions des Ateliers Managers #3 (ANCT - CVM - Banque des Territoires)

Renaud Sore-Larregain - Président de l'Observatoire Nationale de la Gestion de Centre-Ville :

La question principale dans le commerce porte sur le lieu idéal pour la vente, avec le commerce éphémère l'intérêt est de se demander quel est le moment idéal pour ouvrir nos portes. Toutes les activités ne nécessitent pas une ouverture toute l'année comme les produits saisonniers (glaces, produits pour piscine...). Pour ces commerçants, il n'est pas forcément rentable de payer un loyer à l'année pour seulement 3 ou 4 mois intéressants.

Quel est le commerce le plus éphémère entre un magasin installé à l'année qui va fermer au bout de 3 ans et un magasin présent pour un temps qui se renouvelle sur plusieurs années ?
Le commerce éphémère peut amener du dynamisme dans un centre-ville, mais également être un modèle économique intéressant.

Emmanuelle Le Bris - Cheffe de projet Petites villes de demain, Direction de programme, Agence Nationale de la Cohésion des Territoires :

L'Agence Nationale de la Cohésion du Territoire et la Banque des Territoires soutiennent ces ateliers managers comme celui du 13 octobre 2022. Ce rendez-vous est le troisième après les sujets de l'animation commerciale et du numérique. Il est important de rappeler qu'il y a 800 postes de chefs de projets occupés dans les Petites Villes de Demain en France.

Pierre Creuzet - Directeur fondateur Centre-Ville en Mouvement :

Concernant le commerce éphémère, de nombreux systèmes innovants existent comme les conteurs aménagés ou alors simplement des locaux mis à disposition de commerçants pendant un temps. Des grandes marques peuvent également tester ce système comme Magnum ou Décathlon qui se sont installés dans des villes l'été.

Témoignage de la Ville de Saint-Yrieix-la-Perche :

Suzy LHIDO - Directrice Générale des Services, Fondatrice de l'événement
Anaïs POMARAT - Chargée de la communication

Il y a 14 ans, une rue du centre-ville était totalement déserte avec seulement 2 ou 3 boutiques sédentaires. Le maire de la commune de Saint-Yrieix a alors eu pour objectif de redynamiser cette rue. La première étape a été de répertorier l'ensemble des boutiques vacantes, et d'ensuite prendre contact avec la CCI du département.

Sur cette rue, il y avait 14 boutiques vacantes. La première étape a été d'expliquer aux commerçants sédentaires que la commune allait installer des artisans dans ces espaces non occupés. Sous-louer n'était pas possible, Saint-Yrieix a fait payer un droit d'occupation des sols en qualifiant cette démarche de marché couvert. Pour occuper ces boutiques vides, des artisans d'art locaux ont été contactés, ainsi que d'autres professionnels présents dans la liste de la Chambre des Métiers et de l'Artisanat. La première année, une trentaine d'artistes ont été implantés dans 3 boutiques. Le droit d'occupation est de 50 euros depuis 14 ans.

La fréquentation la plus importante lors d'une saison d'artisans d'art est d'une centaine de personnes.

Aujourd'hui, ce sont les artisans d'art qui montent cet événement y trouvant leur intérêt. Il existe de moins en moins de boutiques vides, car ce dispositif a incité les gens à s'installer de façon pérenne, cette rue s'est effectivement remplie de commerce. Cependant, cela réduit le nombre d'artisans participants à cet événement, la commune se retrouvant avec de moins en moins de boutiques vides dans son cœur de ville. Cet été, la Rue des arts a eu 6 boutiques pour une cinquantaine d'artisans d'art. Ces derniers participent aux visuels, à la communication de l'événement...

La Rue des arts dure 2 mois l'été, grâce à la fréquentation, cet événement est connu dans l'ensemble du département de la Haute-Vienne, avec des artisans d'art qui viennent de très loin pour une permanence de 8 jours. La Mairie a eu peur de la concurrence avec les commerces sédentaires, mais au contraire, ce sont ces derniers qui ont réclamé un retour de la Rue des arts qui permettait de faire grimper l'influence dans le cœur de ville. Cependant, ce n'est pas la seule action qui a redynamisé la rue et le centre-bourg, Saint-Yrieix a mis en place de nombreux aménagements avec une revalorisation du patrimoine, ce qui a permis d'attirer de nombreux touristes.

Ce ne sont pas forcément les artisans d'art venus pour la Rue des arts qui s'installent de façon pérenne sur cette rue, l'événement a permis de faire connaître les emplacements en faisant venir d'autres commerçants. Cependant, les artistes ne veulent rester que dans un seul secteur, le centre-ville historique, ce qui oblige la Maire à réserver une partie de la halle pour les accueillir.

Témoignage de la ville de Barbezieux-Saint-Hilaire :

Claire AUTHIER-FORT - 1ère Adjointe en charge de la culture et du tourisme
Aurélié NAUDIN - Manager de commerce

Le dispositif ma Boutique à l'essai a été lancé en 2015 dans la commune de Barbezieux-Saint-Hilaire, avec pour première étape un tour des propriétaires avec des locaux vides en leur proposant une négociation autour leur loyer et le devenir de leurs biens. La Mairie a travaillé de pair sur les thématiques du commerce et du logement, tout comme sur les dispositifs Boutiques à l'essai et Boutiques éphémères. Ces dernières sont présentes à Barbezieux seulement à Noël qui est une saison plus fructueuse que l'été.

Dès l'automne, une communication est réalisée pour appeler des porteurs de projet, des commerçants. Il y a également un point des locaux disponibles afin de définir les conditions de location qui émanent d'un contrat tripartite. Barbezieux-Saint-Hilaire organise une visite des locaux avec le manager de commerce, un état des lieux et enfin la signature du contrat de prestation de services entre le locataire, le propriétaire et l'association des commerçants.

Cette dernière accompagne le commerçant éphémère tout au long du dispositif que ce soit à la signature, à la communication et au merchandising. Le locataire verse ensuite 5% de son chiffre d'affaires à l'association des commerçants. L'événement commence fin novembre/décembre, les premières années, il y avait 10/12 boutiques éphémères, et victime de son succès, il y a de moins en moins de locaux disponibles pour mettre en place des commerces pendant un temps. Aujourd'hui, ce sont 3 ou 4 boutiques éphémères en hiver.

Ces commerces présents seulement pendant un temps lors du dispositif s'engagent également dans l'association des commerçants, qui a comme Président une personne ayant occupé une boutique éphémère il y a quelques années.

Récemment, Barbezieux-Saint-Hilaire a participé au dispositif "Mon centre bourg a un incroyable commerce" qui a effectivement boosté la vie commerciale de notre commune. La commune a également des propriétaires qui sont réticents à l'installation de commerces éphémères, même si cela représente une minorité car ils ont un intérêt économique à tirer de cette démarche.

Maxime BREART - Coordinateur National des Boutiques à l'Essai :

L'idée principale de la Boutique à l'essai est de pérenniser à terme le commerce. C'est un test grandeur nature pour voir si le modèle fonctionne et possiblement d'accompagner l'installation définitive. La fédération des boutiques à l'essai permet une redynamisation des centres-bourgs, allant au-delà d'un simple événement qui dure un temps. Pour la fédération, la notion d'accompagnement est très importante avec 4 actions qui sont Ma boutique à l'essai en cœur de ville, Ma boutique mon quartier, Mon commerce mon village, Mon resto à l'essai. Pour les collectivités, il existe un référent avec différentes missions à mener, notamment venir en soutien sur un aspect méthodologique et opérationnel. L'objectif de la fédération est d'identifier un local, fournir des aides avant installation avec tout un travail d'accompagnement voir même des financements possibles. Ma boutique à l'essai va également réaliser une communication via la vitrophanie pour attirer les commerçants, les créateurs.

La fédération travaille avec toute taille de ville allant d'une commune rurale de 2000 habitants avec des problématiques de vacance et de manque de dynamisation dans le centre-ville à des grandes métropoles comme Marseille qui veulent travailler différemment et proposer d'autres solutions commerciales.

Témoignage de la ville de Périgueux :

Stéphane HONORÉ - Chef de projet Action Coeur de Ville

Géraldine BAYLET - Conseillère municipale déléguée à la participation des acteurs économiques :

Au niveau de l'agglomération, Périgueux a commencé par voter une taxe sur les commerces vacants qui augmentaient avec le temps, sans grand succès. La ville a décidé de valoriser physiquement son centre-ville en faisant appel à des artistes locaux pour faire du collage, avec des personnages à taille humaine dans le centre-ville. Cela attire le regard et amène de la vie sur ces espaces vides. Périgueux a ensuite essayé de travailler sur le long terme avec une exposition d'un artiste photographe. La Mairie est partie d'un local vide, où était présent un magasin emblématique de Périgueux, restauré pour accueillir l'exposition d'art. Ensuite la ville a mis en place des dispositifs de boutiques éphémères lors des fêtes de fin d'année. Cela permet de voir si les commerçants peuvent pérenniser leur activité et donner envie aux propriétaires de louer leurs biens pour de nouvelles activités. La ville de Périgueux accompagne et aide le locataire à 50% du montant du loyer.

Ces différentes initiatives ont amené du dynamisme dans le centre-ville, en passant de 12% de vacance commerciale à 9%. Ce n'est pas dû seulement à ces actions mais à un ensemble de politiques qui ont permis de dynamiser l'ensemble du cœur de Périgueux.

Témoignage de la CMA du Loir-et-Cher :

Marie-Noëlle LE CAM - Conseillère entreprise et référente des métiers d'art, CMA Centre-Val de Loire agence du Loir-et-Cher :

Le rôle de la CMA est de dynamiser le territoire du Loir-et-Cher en organisant des événements, des actions comme l'accompagnement d'installation de boutiques éphémères afin de donner de la visibilité aux métiers d'art. En 2019, la Chambre des Métiers et de l'Artisanat a travaillé avec le service vie commercial de la ville de Blois afin de rendre visible certains commerçants et artisans. Il y a 3 ans, une vingtaine d'artisans du Loir-et-Cher ont participé à ces boutiques éphémères dans Blois avec des critères basés sur l'activité. Le bilan de cette première expérience a fait prendre conscience que le mélange entre activités secondaires et principales était une erreur, car celles en activité secondaire n'ont pas la même implication qu'en activité principale. Les éditions d'après se sont spécialisées sur les activités principales en se concentrant sur les métiers artisanaux pour donner plus de poids aux boutiques éphémères. En 2021 cet événement s'est déroulé sur 1 mois et demi, avec un loyer de 200 euros pour cette période. L'édition de cette année se déroule avec 6 artisans, qui sont présents tous les jours pour amener à une transition sur une activité pérenne.

Témoignage de la ville de Vichy :

Foudil MEDDAHI Conseiller municipal à l'animation commerciale :

La ville de Vichy a mené une expérience dans le cœur de ville pour des boutiques éphémères. avec en appui une veille numérique sur les réseaux sociaux, et a proposé à des commerçants, menant seulement une activité virtuelle, de s'installer dans ces locaux pour quelque temps dans le centre-ville vichyssois pour tester leurs activités dans un lieu physique.