



Enjeux, outils et perspectives de la revitalisation commerciale

SEMINAIRE et ATELIER du 2 JUILLET 2021 à

LONS-LE-SAUNIER

<u>Objet</u>: Compte-rendu et synthèse du séminaire à destination des communes et EPCI du Jura lauréats du dispositif Petites villes de demain

Destinataire : DREAL de Bourgogne-Franche-Comté, DDT du Jura, communes et EPCI invitées à la journée

<u>Auteur</u>: AUDAB, Blanca Elena BENAVIDES
Pièces jointes: Supports des présentations

Liste de présents :

Organisateurs

AUDAB Blanca Elena BENAVIDES Chargée d'études principale Urbanisme de

projet

Benjamin GRACIEUX Chargé de mission Environnement et

urbanisme de santé

DDT 39 Claudine GAVAND Chargée de mission Haut-Jura et

Champagnole Nozeroy - Référente Ville

Durable - Transition Écologique -

transfrontalier

Jean-Luc GOMEZ Chargé de mission Pays Lédonien

Marie-Laure SERGENT Chargée de mission Nord Jura - Paysage et

mobilités

Intervenants

AUDAB Julien FEBVAY Chargée d'études Économie territoriale et

résiliente

CCI du Jura Daniel LEPRÉ Directeur du développement des

entreprises et de la transformation

numérique

Philippe ROUGET Directeur développement économique

DDT du Jura Jean-Luc IEMOLO Directeur

EPF Doubs BFC Thomas MARCOS Gestionnaire administratif et technique

PIVADIS Stéphane MERLIN Directeur

SEDIA - SPL Grand Dole Céline GRANJON Responsable d'opérations d'aménagement



Participants

SEDIA

AUDAB Romain MARTEL Chargé d'études stratégie foncière et aménagement CC Arbois, Poligny, Salins, Maxime MOREL Manager de commerce Cœur du Jura Céline DROUAULT SIRIN Responsable du service développement local et attractivité en charge de l'ORT et PVD CC Terre d'Émeraude Maxime BACHETTI Chef de projet Petites villes de demain Christelle DEPARIS-VINCENT Vice-Présidente en charge de l'Urbanisme et du cadre de vie CC Haut Jura Saint Claude Agathe DINKOTA Animatrice commerciale du territoire Gérard DUCHÊNE Vice-président en charge du développement économique CMA Bourgogne-Franche-Valérie FATON Directrice territorial Jura, directrice Comté régionale de l'animation territoriale Ville d'Arbois Cathy BUGADA Adjointe « Participation -Citoyenneté -Associations » Valérie DEPIERRE Maire Gilles POULET Adjoint finances Ville de Poligny Aurélien BERTHOD BLANC Adjoint en charge de la culture et du patrimoine Ville de Hauts de Bienne et Laurent PETIT Maire et Président CC Haut Jura Arcade Martine RIALLAN Directrice générale des services mutualisée Ville de Moirans-en-Montagne Joëlle RAGOZZA Directrice générale des services Nathalie SAULNIER 4ème adjointe Ville de Salins-les-Bains Catherine BOHÈME Élue déléguée à l'économie et tourisme Cédric DIETRICH Directeur général des services Ville de Saint-Claude Catherine CHAMBARD Adjointe au maire, déléguée au commerce,

au tourisme, à l'artisanat et aux manifestations événementielles

développement territorial

Stagiaire

Chargé de mission Politique de la ville et

Benoît PASOUIER

Delphine ROUSSEAU



La mission d'animation des Agences d'urbanisme dans le lancement du dispositif « Petites villes de demain »

L'AUDAB a été missionnée par l'État pour l'organisation et l'animation d'une journée d'échanges destinée aux collectivités lauréates du dispositif Petites villes de demain dans le Jura. Cette mission s'inscrit dans le cadre de la réalisation du programme partenarial d'activités de l'AUDAB.

Les contenus et l'organisation de cette journée ont été définis en étroite collaboration avec la DDT 39. Cette journée a abordé successivement : des aspects méthodologiques, des retours d'expériences, des temps de questions/réponses, des approfondissements thématiques, etc.

Objectifs de la journée

- Faire vivre localement le dispositif Petites villes de demain.
- Animer le lancement de la démarche en considérant le contexte local.
- Sensibiliser les collectivités par rapport aux enjeux de la revitalisation.
- Répondre aux attentes des collectivités pour soutenir le lancement du dispositif.
- Favoriser les échanges, le partage de connaissances et la mise en réseau.

A qui s'est adressée cette journée ?

La journée du 2 juillet 2021 a été à destination des communes et EPCI lauréats du dispositif Petites villes de demain. Chaque commune et chaque EPCI concerné a été invité à participer à cette journée avec, dans l'idéal, un binôme élu - technicien. Selon les cas, les participants ciblés ont été : Vice-président de l'EPCI en charge du dispositif, Maire ou adjoint en charge du dispositif, DGS ou chef de projet Petites villes de demain.



Séance plénière animée par Blanca Elena BENAVIDES (AUDAB)



Rappel du contexte local

- 7 communes regroupées en 4 EPCI : Cœur du Jura (Arbois, Poligny et Salins-les-Bains), Jura Sud (Arinthod et Moirans-en-Montagne), Arcade (Hauts de Bienne) et Saint-Claude (Saint-Claude)
- La plupart des communes sont déjà dans une démarche de revitalisation et tous les EPCI sont concernés par les démarches en cours.
- La dévitalisation commerciale est une problématique commune à l'ensemble de collectivités lauréates du dispositif Petites villes de demain.
- Autres problématiques : Enjeux en termes de mobilité à l'échelle des bassins, difficulté de fonctionnement de certaines OPAH-RU en cours, présence importante de travailleurs frontaliers dans certaines communes.

Déroulement de la journée

9h30 > Accueil café et émargement

9h45 > Mot d'accueil - Jean-Luc IEMOLO, DDT 39

10h00 > Revitalisation commerciale : analyse statistique et expériences innovantes - Julien FEBVAY, AUDAB

10h35 > Les commerces dans leur version 5, composante essentielle mais pas suffisante du renouveau des centralités - Stéphane MERLIN, PIVADIS

11h15 > Réinvestissement des cellules commerciales en cœur de ville- Céline GRANJON, SEDIA - SPL Grand Dole

11h50 > Les outils de la relance économique dans un contexte de sortie de crise - Philippe ROUGET et Daniel LEPRÉ, CCI du Jura

12h30 > Synthèse de la matinée et repas sur place

14h00 > Mobilisation du foncier économique dans le cadre de la revitalisation des bourgs - Thomas MARCOS, EPF Doubs BFC

14h40 > Lancement du travail en groupes

14h45 > Quels sont les nouveaux enjeux du commerce du centre-ville ?

15h15 > Comment favoriser la dynamique commerciale et s'adapter aux évolutions en cours ?

15h45 > Retour sur le travail en groupes

16h15 > Synthèse et clôture de la journée



Résumé des contenus

Revitalisation commerciale : analyse statistique et expériences innovantes



Julien FEBVAY, chargé d'études Économie territoriale et résiliente à l'AUDAB, a présenté une analyse de la situation actuelle et des évolutions en cours en matière commerciale dans les centres-villes, ainsi qu'une mise en perspective avec des indicateurs démographiques économiques. Cette et intervention a mis l'accent sur le besoin de penser le projet d'attractivité avec une approche globale et sur la capacité d'adaptation des territoires, présentant aussi quelques exemples atypiques de redynamisation qui dépassent la logique « un local commercial = un commerçant » et qui ont permis de transformer la contrainte en opportunité.

Les commerces dans leur version 5, composante essentielle mais pas suffisante du renouveau des centralités



Présentation réalisée en distanciel

Stéphane MERLIN, directeur du cabinet d'études de stratégie et de développement PIVADIS a livré son analyse très personnelle, enrichie par son expérience de plus de 30 ans et plus 1000 études réalisées à l'échelle nationale. Il a évoqué notamment : l'importance de générer des flux d'attractivité pour pouvoir faire vivre les commerces, l'évolution en cours de la logique de « possession » vers une logique de « utilisation », le besoin de s'appuyer sur le tissu économique local.



Il a rappelé que l'accélération des mutations comportementales liées à la crise sont plutôt favorables aux « petites » centralités. Sa présentation a mis l'accent aussi sur les forces et faiblesses des centres-villes pour accueillir les 4 points d'appui d'une offre diversifiée et adaptée : la réponse aux besoins courants pour la population de proximité, l'équipement de la personne, la restauration et les services. Pour finir, il a rappelé qu'il n'y a pas de recette miracle en matière de revitalisation commerciale, mais qu'il s'agit d'apporter une réponse « sur-mesure » pour chaque territoire.

Réinvestissement des cellules commerciales en cœur de ville



Céline GRANJON, responsable d'opération pour la SPL Grand Dole a présenté l'expérience Doloise concernant la remise en état et la réaffectation des cellules commerciales vacantes. Cette expérience conjugue la création d'un outil d'action comme la SPL, stratégie foncière, recherche d'acteurs sur le terrain et montage opérationnel à l'équilibre. Le travail conjoint avec le manager de commerce a été mis en avant dans la présentation, ainsi que l'insertion de ces actions dans un cadre plus vaste, celui d'une stratégie globale pour la revalorisation du centre-ville.

Les outils de la relance économique dans un contexte de sortie de crise



Daniel LEPRÉ, directeur du développement des entreprises et de la transformation numérique, et Philippe ROUGET, directeur du développement économique à la CCI du Jura ont présenté dans un premier temps la situation économique actuelle du département du Jura, notamment sous l'angle des impacts de la crise sanitaire. Ils ont également présenté les différents outils de prévention des difficultés économiques, mobilisables par les collectivités lauréates du programme Petites villes de demain.



Enfin, la CCI du Jura a axé sa présentation sur les outils de la relance économique à travers les ramifications du Plan de relance. Un focus a été également réalisé sur les enjeux économiques liés aux centres-villes et les outils existants et mobilisables.

Mobilisation du foncier économique dans le cadre de la revitalisation des bourgs



Après une présentation rapide des missions de l'Etablissement Public Foncier Doubs BFC et de son fonctionnement, Thomas MARCOS, gestionnaire administratif et technique, a présenté quelques exemples de portage de l'EPF Doubs BFC. Ceux-ci ont illustré comment une politique foncière publique active peut permettre de mobiliser le foncier nécessaire à des activités commerciales et économiques.



Synthèse du travail en groupes

Les participants ont été répartis en 4 groupes pour réfléchir collectivement, partager leurs questionnements et faire émerger des pistes d'action adaptées à la réalité du terrain des communes et EPCI lauréats PVD du Jura. Les temps de travail impartis ont permis de traiter 2 questions préalablement proposées, et ce, en rapport direct avec les contenus présentés au cours de la journée.



Groupe de travail animé par Jean-Luc GOMEZ (DDT 39)

Quels sont les nouveaux enjeux du commerce du centre-ville ?

La densité de population et la diversité des commerces ont été évoquées comme des clés pour l'attractivité du centre-ville. Par ailleurs, les participants reconnaissent que la diversité des commerces est d'une certaine manière dépendante de la densité de la population habitant sur place, mais qu'il est important aussi de capter les flux externes, principalement des périphéries, de manière à favoriser la diversité des commerces et services du centre-ville. Dans ce sens, ils considèrent qu'il est nécessaire de chercher un équilibre entre le commerce du centre-ville et celui des périphéries (grandes surfaces, zones commerciales)



Les évolutions que nous vivons actuellement montrent le besoin de s'adapter aux changements, et donc, un autre enjeu majeur semble être l'accompagnement des commerçants pour affronter ces changements, notamment les commençants débutants, pour leur montée en compétences. La sensibilisation et la formation sont nécessaires pour répondre au besoin de renouveau et réussir l'adaptation aux nouveaux enjeux de société. Le développement des services et la diversification de l'offre en profitant des outils numériques ont été cités comme des exemples, mais aussi la valorisation de vitrines et un packaging attirant. Faire vivre, et professionnaliser davantage les réseaux de commerçants (UCI - union des commerçants indépendants), de manière à les fédérer à une échelle pertinente (en principe l'EPCI), est aussi évoqué comme un enjeu à traiter.

La notion de parcours commercial ou parcours marchand prend à présent davantage d'actualité. Celui-ci doit être bien identifiable, bien organisé, facilement praticable. La collectivité doit pouvoir être en mesure de repérer et organiser ce parcours. Il est rappelé que l'homogénéité des horaires du fonctionnement des commerces joue aussi sur la perception d'un parcours marchant fonctionnel, et en conséquence, sur sa fréquentation. Ce parcours doit considérer aussi la complémentarité entre les locaux commerciaux permanents et les ambulants (marchés, foires, food-trucks).



Groupe de travail animé par Benjamin GRACIEUX (AUDAB)



La question de l'accessibilité des commerces est aussi toujours d'actualité, et elle est aperçue par les participants comme une question clé pour améliorer la fréquentation des commerces du centre-ville. Il y a derrière 2 facteurs à considérer : les conditions de mobilité et la qualité des aménagements.

L'importance du relationnel commerçants - clients a été aussi soulignée, notamment vis-àvis de la montée en puissance du e-commerce. La proximité du commerce du centre-ville ne comprend pas seulement la proximité physique, mais aussi la composante humaine, ce qui constitue sa principale force.



Groupe de travail animé par Marie-Laure SERGENT (DDT 39)

Comment favoriser la dynamique commerciale et s'adapter aux évolutions en cours ?

La maîtrise du foncier a été plébiscitée par les participants comme une importante clé d'action pour les collectivités. Réinvestir les locaux vacants, aider à l'installation des commerçants, instaurer des loyers maîtrisés, tester des activités à travers des boutiques éphémères, ont été évoqués comme des actions indispensables dans la plupart des cas vis-à-vis de la situation actuelle. Le travail en amont avec les propriétaires a été souligné également.



En réponse à l'évolution des pratiques et des tendances au niveau macro, il parait nécessaire de développer des actions visant à anticiper les effets à l'échelle locale. La réalisation d'études spécifiques, le déploiement des enquêtes de satisfaction aux clients afin de mieux connaître les attentes des usagers, le repérage des futures activités qui peuvent émerger pour anticiper l'acquisition des locaux vacants, une veille à la reprise avec par exemple avec un forum d'opportunités, et plus globalement, la mise en œuvre d'une veille commerciale, sont des actions évoquées par les participants dans ce sens.

L'adaptation des pratiques constitue aussi une réponse possible à court terme, avec par exemple : le développement d'un système de caddies mutualisés ; la mise en œuvre de livraisons collectives pour accroître la zone de chalandise ; la communication et vente via des *market places*, mais aussi Instagram ou autres réseaux sociaux ; l'application souple de la réglementation nationale, en cherchant à l'adapter à la réalité locale, par exemple en ce qui concerne l'ouverture des commerces le dimanche ; la création d'un service de remplacement solidaire en cas d'absence de certains commerçants ; la mise en place d'un service de conciergerie commun ; le recrutement d'un manager de commerce ; la valorisation des pratiques et des offres commerçantes innovantes avec la remise d'un prix, par exemple ; le développement des animations pour ramener du plaisir à l'acte d'achat.



Groupe de travail animé par Claudine GAVAND (DDT 39)



En termes d'organisation et d'aménagement, les participants ont évoqué aussi plusieurs pistes d'actions : resserrer le linéaire commercial pour accroître l'attractivité, utiliser les « ailes » de la centralité pour le déploiement des activités non commerciales complémentaires à l'activité commerciale de l'hypercentre, améliorer l'environnement urbain, dont la qualité des espaces publics, favoriser la réutilisation des locaux en périphérie pour des activités plutôt artisanales, et non pas commerciaux, car en principe celles-ci ont moins besoin du contact direct avec la clientèle.

D'une manière générale, il parait essentiel de développer des partenariats avec les commerçants et les impliquer davantage dans des actions collectives, menées aussi avec d'autres acteurs, non seulement ceux de l'univers commerçant. Le lien avec des associations culturelles, par exemple, semble possible, et plus largement avec les habitants pour des réflexions collectives, le partage d'enjeux et des actions solidaires et participatives.