

République Française
Département de l'Hérault
COMMUNAUTÉ DE COMMUNES VALLÉE DE L'HÉRAULT

~~~~~  
**DÉLIBÉRATION DU CONSEIL COMMUNAUTAIRE - Réunion du : lundi 25 septembre 2023**  
~~~~~

ETUDE DE COMMERCIALITÉ ET D'OPPORTUNITÉ PRÉALABLE
À L'INTERVENTION DE LA FONCIÈRE FOCCAL
DEMANDE DE FINANCEMENT.

Le Conseil communautaire de la Communauté de communes Vallée de l'Hérault s'est réuni ce jour, lundi 25 septembre 2023 à 18h00 en Salle du Conseil communautaire, sous la présidence de Monsieur Jean-François SOTO, Président de la communauté de communes. La convocation a été adressée le 14 septembre 2023.

Étaient présents ou représentés

M. Jean-François SOTO, Mme Nicole MORERE, M. Pierre AMALOU, M. Olivier SERVEL, Mme Christine DEBEAUCE, Mme Josette CUTANDA, M. Jean-Pierre PUGENS, Mme Véronique NEIL, M. Robert SIEGEL, M. Pascal DELIEUZE, M. David CABLAT, M. Jean-Pierre GABAUDAN, M. Yannick VERNIERES, Mme Chantal DUMAS, M. Henry MARTINEZ, M. Yves GUIRAUD, Mme Monique GIBERT, Mme Marie-Françoise NACHEZ, M. José MARTINEZ, M. Jean-Marc ISURE, Mme Martine LABEUR, M. Marcel CHRISTOL, M. Jean-Claude CROS, M. Christian VILOING, Mme Valérie BOUYSSOU, M. Claude CARCELLER, Mme Béatrice FERNANDO, Mme Marie-Agnès SIBERTIN-BLANC, Mme Martine BONNET, M. Jean-Luc DARMANIN, M. Jean-Pierre BERTOLINI, Mme Florence QUINONERO, M. Daniel JAUDON - M. Christelle AVIAT suppléant de M. Xavier PEYRAUD, M. Pascal THEVENIAUD suppléant de M. Gregory BRO, M. Bernard CAUMEIL suppléant de M. Daniel REQUIRAND.

Procurations

M. Philippe SALASC à Mme Nicole MORERE, M. Ronny PONCE à M. David CABLAT, M. Anthony GARCIA à Mme Valérie BOUYSSOU, Mme Jocelyne KUZNIAK à M. Pascal DELIEUZE, Mme Roxane MARC à M. Yannick VERNIERES, Mme Christine SANCHEZ à M. Henry MARTINEZ, M. Nicolas ROUSSARD à M. Jean-Claude CROS, Mme Marie-Hélène SANCHEZ à M. Olivier SERVEL, M. Philippe LASSALVY à M. Marcel CHRISTOL, M. Bernard GOUZIN à M. Christian VILOING, M. Thibaut BARRAL à Mme Josette CUTANDA.

Absents

M. Laurent ILLUMINATI.

| | | | |
|--|---------------|--------------|--|
| Quorum : 25 | Présents : 36 | Votants : 47 | Pour : 47 Contre : 0 Abstention : 0 Ne prend pas part : 0 |
| Secrétaire de séance : <i>Monsieur Daniel JAUDON</i> | | | |

Agissant conformément aux dispositions du Code général des collectivités territoriales et en particulier ses articles L 5214-1 et suivants et L 5211-6 alinéa 1.

Agissant conformément aux dispositions de son règlement intérieur.

VU ensemble, la délibération du 23 janvier 2023 relative à la définition de l'intérêt communautaire et l'arrêté préfectoral n°2021-1-439 du 3 mai 2021 fixant les derniers statuts en vigueur de la Communauté de communes Vallée de l'Hérault ;

VU la délibération de la Communauté de communes Vallée de l'Hérault du 16 novembre 2020 sur l'adhésion au programme Petites villes de demain ;

VU la délibération de la Communauté de communes Vallée de l'Hérault du 22 novembre 2022 relative à l'adoption de la convention valant opération de revitalisation des territoires (ORT)

CONSIDERANT la circulaire n°3026 portant sur l'accompagnement par l'Etat des projets d'aménagement des territoires, et venant préciser le fonctionnement des outils mis en place par la loi ELAN du 23 novembre 2018 notamment l'opération de revitalisation des territoires (ORT),

CONSIDERANT le programme Petites villes de demain (PVD), lancé par le ministère de la cohésion des territoires le 1^{er} octobre 2020, qui vise en partenariat avec les EPCI, à accompagner la dynamisation de communes de moins de 20 000 habitants qui exercent des fonctions de centralité sur leur territoire et qui sont engagées dans une transition écologique,

CONSIDERANT que le programme PVD a pour objectif de mettre en œuvre un programme de redynamisation et de développement des fonctions de centralité de ses communes adhérentes,

CONSIDERANT le diagnostic, les enjeux et les actions envisagées pour renforcer l'activité et l'attractivité commerciale des communes PVD,

CONSIDERANT la délibération de la région Occitanie du 16 juillet 2020 relative à la création d'un outil d'aménagement et de restructuration artisanale et commerciale en lien avec les politiques territoriales bourg centre et Petites villes de demain,

CONSIDERANT le courrier de sollicitation adressé le 2 février 2023 à la présidente de la région Occitanie Carole Delga pour faire intervenir la foncière FOCCAL sur le territoire de Gignac et Saint-André-de-Sangonis, communes PVD,

CONSIDERANT que cette intervention nécessite au préalable la réalisation d'une synthèse, actualisation des connaissances et perspectives de développement de l'activité commerciale du territoire en question,

CONSIDERANT que cette étude conditionne l'intervention de la foncière FOCCAL,

CONSIDERANT que le règlement du fonds de concours PVD – bourgs centres permet la réalisation d'études économiques et dispose des fonds nécessaires,

**Le Conseil communautaire de la Communauté de communes Vallée de l'Hérault,
APRES EN AVOIR DELIBERE,**

Le quorum étant atteint

DÉCIDE

à l'unanimité des suffrages exprimés,

- de valider le principe de cette étude de commercialité,
- de confirmer l'engagement de la communauté de communes de la vallée de l'Hérault dans sa réalisation,
- d'autoriser le président à accomplir toutes les formalités nécessaires à sa bonne exécution,
- d'autoriser le président à faire toutes les demandes de subventions relatives à cet engagement.

Transmission au Représentant de l'État N° 3278

Publication le 26/09/2023

Notification le

DÉLIBÉRATION CERTIFIÉE EXÉCUTOIRE

Gignac, le 26/09/2023

Identifiant de l'acte : 034-243400694-20230925-13806-DE-1-1

Auteur de l'acte : Jean-François SOTO, Président de la
Communauté de communes Vallée de l'Hérault

Le Président de la communauté de communes



Jean-François SOTO

Secrétaire de séance



Daniel JAUDON



Analyses de commercialité et identification d'opportunités foncières et immobilières à Saint-André de Sangonis et Gignac

Proposition d'intervention - N° 23-087
Mai 2023



3 avenue Condorcet, 69100 Villeurbanne
24 rue Louis Blanc, 75010 Paris
59 allée Jean Jaurès, 31000 Toulouse
2 rue Crucy, 44000 Nantes

AID | David SARRAZIN
Directeur associé
06 11 32 12 38
d.sarrazin@aidobservatoire.fr



01

Compréhension du contexte

Le programme Petites Villes de Demain a été initié en 2020 par l'État.

Ce programme vise à améliorer les conditions de vie des habitants des petites communes et des territoires alentour, en accompagnant les collectivités dans des trajectoires dynamiques et respectueuses de l'environnement.

Le programme a pour objectif de renforcer les moyens des Élus des villes et leurs intercommunalités de moins de 20 000 habitants exerçant des fonctions de centralités pour bâtir et concrétiser leurs projets de territoire, tout au long de la durée du programme.

Piloté par l'Agence nationale de la cohésion des territoires, au plus près du terrain et des habitants, grâce à ses délégués territoriaux, les préfets de département, le programme bénéficie de la forte mobilisation de plusieurs ministères, de partenaires financeurs (Banque des territoires, Anah, Cerema, Ademe), et de l'appui d'un large collectif comprenant notamment l'Association des Petites Villes de France (APVF). Il s'inscrit également dans l'agenda rural.

1 600 communes ont été retenues dans le cadre de ce programme dont les communes de Saint-André de Sangonis et Gignac.

Les diagnostics réalisés dans le cadre de missions sous la maîtrise d'ouvrage de la Banque des Territoires montrent la singularité de ces deux villes au sein des villes Petites Villes de Demain. A l'inverse de bon nombre de communes incluses dans ce programme, leur dynamique résidentielle est en effet forte alors que leur dynamique commerciale est très fortement déséquilibrée. En effet, alors que des pôles commerciaux se développent en périphérie, les centralités connaissent des difficultés significatives, non par manque de clients mais plutôt du fait d'une inadaptation croissante de l'armature commerciale et de son environnement aux évolutions des comportements d'achats de la clientèle.

A ce stade, il apparaît donc nécessaire qu'une action publique puisse se mettre en place pour accompagner la mutation de la structure de l'offre marchande en centre-ville en accueillant des porteurs de projets à forte valeur ajoutée.

Or, un des leviers de cette mutation repose sur la disponibilité d'immobilier commercial adapté aux besoins et moyens des porteurs de projets.

La foncière FOCCAL, portée par la région et intégrée à l'ARAC, intervient en région Occitanie sur ces problématiques de portage d'immobilier commercial. Cette foncière acquiert, rénove, remet sur le marché et gère des locaux commerciaux stratégiques dans les centralités en redynamisation.

Les communes de Saint-André de Sangonis et de Gignac souhaitent donc pouvoir intégrer des actifs commerciaux stratégiques dans le portefeuille d'actifs de FOCCAL afin d'accompagner leur stratégie de redynamisation Petites Villes de Demain.

Pour intégrer ces actifs la région Occitanie a posé comme condition préalable de se doter d'une stratégie de revitalisation commerciale et de flécher des actifs stratégiques puis de les proposer à l'ARAC.

C'est pourquoi, la Communauté de Communes de la Vallée de l'Hérault et les communes de Saint-André de Sangonis et Gignac souhaitent qu'une intervention soit réalisée en appui des études déjà existantes.

Les objectifs de cette intervention sont donc multiples :

- actualiser les constats et enjeux sur l'armature marchande des deux communes et sur la clientèle,
- quantifier le potentiel de développement du chiffre d'affaires des centralités par famille de produits,
- élaborer une stratégie de revitalisation commerciale des deux centralités ambitieuse mais réaliste,
- identifier des actifs commerciaux stratégiques pour accompagner la stratégie de revitalisation,
- produire un plan d'affaires d'acquisition équilibré et intégrable dans la matrice d'acquisition de l'ARAC.



02 | **Savoir-faire et équipe projet**

ORGANISATION DE LA MISSION

1. Présentation du cabinet AID

AID intervient depuis 1973 pour accompagner le développement du commerce et plus largement des activités économiques et marchandes sur les territoires

La clientèle d'AID est majoritairement publique mais comprend également des opérateurs privés dans le cadre notamment de la réalisation d'études de marché, de positionnement et de programmation.

AID intervient sur l'ensemble de la France et des Outre-mer et sur toutes les typologies de territoires depuis 4 implantations : Lyon, Toulouse, Paris et Nantes.

AID produit trois principaux types d'interventions :

1. La production de données et la veille

Valorisation des marchés de consommation pour la clientèle, réalisation d'enquêtes portant sur la consommation et le comportement d'achat de la clientèle, réalisation d'enquêtes auprès des professionnels, réalisation d'études de satisfaction clientèle, réalisation de baromètres d'activité marchande, réalisation de tableaux de bord dans le cadre des dispositifs ORT, veille en matière de nouveaux comportements d'achats et de nouveaux concepts marchands...

2. Les études et expertises

Programmation économique et commerciale, stratégies et plans de dynamisation économique et commerciale de centralités, études de restructuration de zones commerciales, études d'impact dans le cadre de la loi Elan, expertises foncières et immobilières, expertises économiques et financières, baromètres de valeurs foncières et de valeurs locatives...

3. L'accompagnement et l'assistance à maîtrise d'ouvrage

Accompagnement à l'élaboration et au montage opérationnel de projets commerciaux, à la création d'immobilier économique et commercial, à la recherche de porteurs de projets, à la négociation entre bailleurs et porteurs de projets...

AID a réalisé pour ARAC l'étude de préfiguration de la création de la foncière FOCCAL. Nous connaissons donc particulièrement bien le fonctionnement de ce dispositif et les attentes de l'ARAC.

Enfin, AID est titulaire de plusieurs accords cadre nationaux, notamment pour la Banque des Territoires et l'ANCT lui permettant d'être positionné comme cabinet référent pour les questions de revitalisation territoriale dans les villes du dispositif Action Cœur de Ville et Petites Villes de Demain.

Au cours des 3 dernières années, nous avons ainsi travaillé sur la revitalisation de plus d'une centaine de communes intégrées dans le programme Petites Villes de Demain.

L'équipe d'intervention est composée d'une vingtaine de personnes aux parcours et compétences complémentaires.

Nous connaissons un turn-over faible lié à une stratégie de développement raisonnée et maîtrisée et à une politique RH privilégiant l'humain. L'antériorité de cette équipe est aujourd'hui de plus de cinq ans.

Cette équipe plurielle et compétente permet à AID de s'engager à long terme auprès de ses clients et de garantir une cohérence et une continuité dans les méthodes utilisées.

2. Présentation de l'équipe projet

Afin de répondre aux objectifs de la mission, nous vous proposons l'intervention d'une **équipe expérimentée, pluridisciplinaire, curieuse et agile**.

L'animation de l'équipe d'intervention sera assurée par David Sarrazin.

David Sarrazin et **Pierre Massat** seront vos interlocuteurs référents.

David SARRAZIN | Chef de projet

Son profil : Après avoir été au début des années 90 chargé d'études puis directeur d'études, David Sarrazin est devenu Directeur Associé du cabinet AID en 1998. Il a une formation Ecole Supérieure de Commerce complétée par un troisième cycle en marketing quantitatif.



David Sarrazin consacre actuellement environ 50 % de son temps à la direction de missions stratégiques en matière de développement commercial et d'analyse du comportement d'achat de la clientèle.

Très sensibilisé aux fortes évolutions de la distribution, David Sarrazin intervient prioritairement sur des problématiques :

- **de création de foncières de revitalisation. Il a ainsi piloté au cours des deux dernières années une quinzaine de missions de préfiguration de foncières de revitalisation dont celui de la foncière FOCCAL pour la Région Occitanie,**
- **de revitalisation des centralités. David Sarrazin est en effet référent AID pour la France pour la Caisse des Dépôts / Banque des Territoires dans le cadre des dispositifs Action Cœur de Ville et Petites Villes de Demain pour lesquels AID est titulaire d'accord cadre,**
- d'élaboration de stratégies de développement commercial dans le cadre de démarches opérationnelles et règlementaires.

Son rôle dans la mission : David Sarrazin sera l'interlocuteur privilégié de La Communauté de Communes de la Vallée de l'Hérault. Il assurera le bon déroulé de la mission et sera présent lors de toutes les restitutions. Il coordonnera la production opérationnelle de l'équipe et le lien avec la maîtrise d'ouvrage.

Pierre MASSAT | Consultant

Expert en stratégies commerciales, revitalisation et programmation



Son profil : Après avoir suivi une formation de juriste en droit public complétée par un double diplôme en développement territorial, Pierre Massat a intégré le cabinet AID à l'été 2017. Il occupe actuellement des fonctions de consultant.

Au sein du cabinet AID, il intervient plus particulièrement sur des missions :

- **de préfiguration de foncières de revitalisation. Il a notamment travaillé récemment sur l'élaboration de la stratégie d'acquisition d'immobilier commercial, l'identification d'actifs et la production de plans d'affaires pour plusieurs villes en Occitanie dans le cadre de la création de la foncière régionale FOCCAL,**
- **de redynamisation de la fonction commerciale et artisanale, notamment dans le cadre des dispositifs Action Cœur de Ville et Petites Villes de Demain. Il est ainsi intervenu sur plus d'une trentaine de sites de toute configuration au cours des deux dernières années pour produire des stratégies commerciales et urbaines et des plans d'actions de redynamisation de la fonction marchande,**
- de programmation économique et commerciale. Il travaille notamment actuellement en région toulousaine pour la SEM OPPIDEA dans le cadre d'opérations de création d'immobilier commercial et de requalification de polarités marchandes dans des centres anciens et des quartiers.

Son rôle dans la mission : Pierre Massat sera associé à David Sarrazin sur l'ensemble de la mission. Il conduira les phases d'analyse terrain, de co-animation des réunions de travail, d'analyse de documents et de données et de la production des analyses de synthèse. Enfin, il sera présent lors de toutes les restitutions techniques ou politiques.

Karine SAIGNE | Consultante

Experte en immobilier commercial

Son profil : De formation architecte d'intérieur, Karine Saigne a intégré le cabinet AID en 2007. Elle occupe actuellement un poste de consultante.

Au sein du cabinet AID, Karine Saigne intervient plus particulièrement :

- pour élaborer et chiffrer des stratégies et des préconisations de requalification d'immobilier commercial pour des locaux commerciaux, des halles, des marchés couverts, des devantures, terrasses...
- en tant que conseil sur des plans de promoteur et sur des projets de permis de construire pour les adapter à la fonction marchande,
- pour accompagner des porteurs de projets et des bailleurs pour la rénovation, l'aménagement ou la création d'immobilier commercial.

Enfin, Karine Saigne intervient dans tous types de territoires : centres-bourgs, centres-villes denses, secteurs périurbains, secteurs soumis à des servitudes patrimoniales, secteurs touristiques et UNESCO...

Son rôle dans la mission : Karine Saigne interviendra en appui de l'équipe d'intervention sur les problématiques de création, d'aménagement, de rénovation ou de transformation d'immobilier commercial dans les centralités.



Myriam MAGAND | Responsable pôle observatoire

Experte en analyses clientèles

Son profil : Entrée en 2003 au sein du cabinet, Myriam Magand pilote depuis une dizaine d'années l'activité du pôle observatoire. Ce pôle est composé de 4 personnes.



Myriam Magand prend en charge au sein du cabinet :

- l'organisation et le suivi des enquêtes clientèle et professionnels : conception des questionnaires, modèles de traitement de données, traitement des données, analyse des résultats,
- l'organisation, le suivi de la constitution de bases de données d'offre marchande sédentaire et non sédentaire, leur traitement et leur analyse. Elle produit dans ce cadre des études spécifiques et des ratios à usage interne,
- la conception de méthodologies spécifiques et la réalisation d'études de marché et de positionnement,
- la constitution, la gestion et la mise à jour des bases de données documentaires et de veille en matière de consommation et d'offre marchande. Elle est pour ce faire en relation permanente avec l'ensemble des équipes de production qui lui fait remonter des données et informations à intégrer dans ces bases de données.

Enfin, Myriam Magand a encadré le traitement des enquêtes portant sur la consommation et le comportement d'achat de la clientèle en région Occitanie et plus particulièrement dans le Département de l'Hérault. Elle connaît donc particulièrement bien le fonctionnement commercial de La Communauté de Communes de la Vallée de l'Hérault ce qui permettra d'optimiser le temps de traitement de ces données.

Son rôle dans la mission : Myriam Magand interviendra en appui de l'équipe d'intervention. Elle aura en charge la constitution des bases de données, l'organisation et le traitement des enquêtes et la production des études de marché et de positionnement.

3. Nos atouts pour mener à bien cette mission

Afin de répondre aux objectifs, l'intervention proposée s'appuiera sur :

- **le pilotage de l'intervention par un chef de projet expérimenté, David Sarrazin connaissant particulièrement bien les attentes de l'ARAC.**

Exerçant ce métier depuis plus d'une vingtaine d'années, David Sarrazin est intervenu sur de nombreux territoires en France métropolitaine et dans les Outre-mer dans le cadre de la création de foncières de revitalisation et l'élaboration de stratégies de développement commercial. Etant intervenu en tant que chef de projet pour la création de la foncière FOCCAL, il a par ailleurs une très bonne connaissance du dispositif et des attentes de l'ARAC,

- **une approche en immersion.** Toutes nos interventions s'appuient systématiquement sur des approches terrain approfondies et de nombreux échanges croisés avec les acteurs locaux. Chez AID, nous sommes en effet convaincus que les solutions sont locales, au contact du terrain et des acteurs et que notre rôle est avant tout de faciliter leur mise en œuvre de façon opérationnelle au regard notamment de notre expérience,

- **notre antériorité, notre expérience et un savoir-faire de plus de 40 années de production d'analyses de données sur l'offre marchande, la consommation, les comportements d'achats, la vitalité des centralités.** AID a produit au cours des trois dernières années plus d'une centaine de diagnostics Petites Villes de Demain et plus d'une vingtaine d'études préalables à la création de foncières de revitalisation. Nos interventions concernent des territoires de toutes natures : urbains, ruraux, périurbains, touristiques... Avec près de 150 000 enquêtes produites chaque année auprès de clients et de professionnels, AID dispose par ailleurs d'une très forte expérience dans la production et l'analyse de données de ce type dont celles réalisées sur le périmètre de la Communauté de Communes de la Vallée de l'Hérault pour la CCI de l'Hérault. Notre cabinet est leader en France et dans les Outre-mer sur ce type d'études,

- **des méthodologies de production d'études de marché objectives.** AID a mis au point depuis plusieurs années des méthodologies permettant de réaliser des études de marchés objectives et opérationnelles qui constituent des outils d'aide à la décision en matière de développement commercial. Le traitement de données que nous réalisons lors de ces phases produit des hypothèses de chiffre d'affaires en € permettant de valider le potentiel de développement commercial d'un territoire de façon totalement indépendante et réaliste ce qui permet de sécuriser les porteurs de projets mais également les bailleurs,

- **l'intervention d'une équipe projet composée de plusieurs consultants seniors aux compétences complémentaires.** Forts de la présence d'une vingtaine d'intervenants potentiels au sein du cabinet, AID est en capacité de proposer la mise à disposition d'une équipe projet dont les compétences répondent aux attendus très larges de cette mission. Notre équipe sera en effet composée d'experts en matière d'élaboration de stratégies économiques et commerciales, d'immobilier commercial, de statistiques, de traitement de données... En ayant intégré en interne l'ensemble de ces compétences, AID est donc à même de mettre à disposition une équipe opérationnelle et ayant l'habitude de travailler ensemble sur ces sujets,

- **une série de données référentielles et documentaires issues de nos études et de notre veille sur ces thématiques.** Nous disposons pour tous les types de territoires en France de données de référence concernant le fonctionnement commercial, la consommation et les comportements d'achats des ménages et leur évolution, l'évolution des formes de vente et concepts marchands. AID a mis en place par ailleurs depuis de nombreuses années une veille spécifique sur ces thématiques qui donne lieu à la production d'études internes alimentant nos interventions,

- **la production de supports de restitution opérationnels, compréhensibles et pédagogiques et valorisables.** Nous sommes convaincus de la nécessité de produire des supports largement illustrés facilitant la compréhension et l'appropriation de la démarche par les acteurs locaux. Nous utilisons de ce fait depuis de nombreuses années des outils cartographiques et graphiques nous permettant de mettre en forme nos productions.



03

Méthodologie d'intervention

METHODOLOGIE D'INTERVENTION

NB : Notre proposition est illustrée d'exemples d'analyse réalisés sur la même problématique

Préalable : Mise en place opérationnelle de la méthodologie d'intervention

1. Préparation et animation d'une réunion de cadrage

Cette première étape permettra notamment :

- de présenter l'équipe d'intervention,
- de fixer le cadre général de l'étude,
- de partager et d'adapter, le cas échéant, la méthodologie d'intervention,
- de mettre en place l'organisation matérielle,
- d'arrêter un planning détaillé d'intervention et des premiers créneaux de dates de réunions,
- de collecter les documents et données existantes,
- d'identifier les acteurs et les personnes ressources mobilisables dans le cadre de la présente intervention.

La mise en place de l'intervention sera réalisée au cours d'une réunion de travail avec le comité de pilotage. Cette réunion sera réalisée dans les locaux de la Communauté de Communes de la Vallée de l'Hérault.

Enfin, cette réunion de cadrage donnera lieu à la production d'une note complétant et ajustant la méthodologie d'intervention.

2. Visite des deux centres-villes

Objectif

Appréhender sur le terrain la vision et les attentes des acteurs locaux vis-à-vis du commerce dans les centralités.

Résultats attendus

Cette approche permettra :

- de revenir sur les diagnostics déjà réalisés et d'identifier les évolutions,
- de partager un premier diagnostic sur le terrain en échangeant des premières impressions sur la densité et la diversité de l'offre, sur les parcours marchands actuels et futurs, sur les projets impactant sur la commercialité,
- d'échanger sur les locaux commerciaux jugés comme stratégiques par les collectivités,
- d'échanger le cas échéant sur la pertinence de certaines actions issues de retours d'expérience des membres de l'équipe d'intervention.

Méthodologie d'intervention

Cette visite terrain sera réalisée avec les membres du comité de pilotage. Elle sera réalisée à la suite de la réunion de cadrage technique, lors du même déplacement.

Préalablement à ces visites terrain, AID effectuera une synthèse des études déjà réalisées.

L'organisation de ces deux visites sera réalisée en collaboration avec la maîtrise d'ouvrage.

PHASE 1 - Expertises de commercialité et d'attractivité des deux centres-villes

NB : Cette première phase d'intervention s'appuiera très largement sur les études déjà réalisées localement, notamment par la CCI de l'Hérault et dans le cadre des expertises SHOPIN

1. Analyses de commercialité et d'attractivité

Objectif

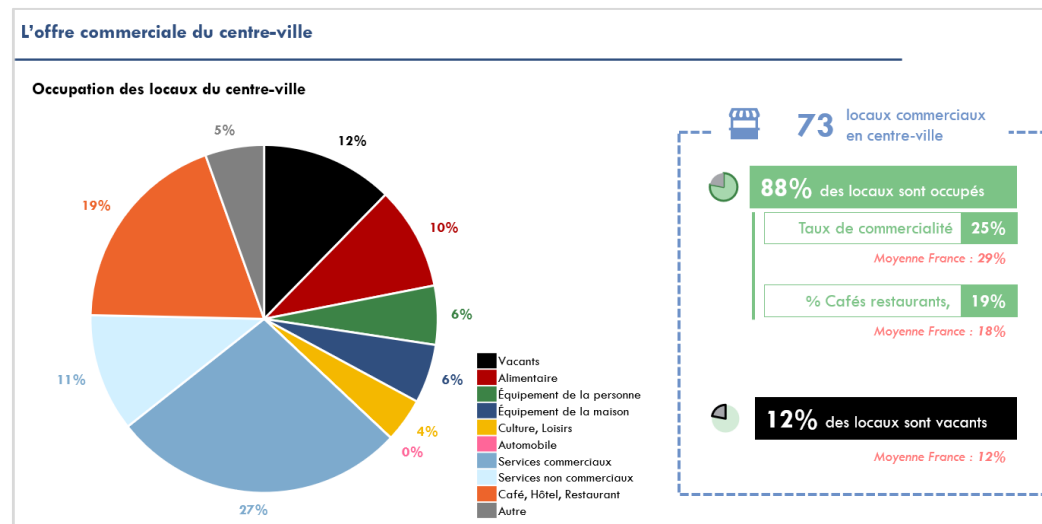
Disposer d'indicateurs de référence permettant d'élaborer une stratégie de revitalisation.

Résultats attendus

Il s'agira ici de disposer pour chaque centre-ville d'indicateurs et d'analyses portant sur :

➤ L'armature marchande

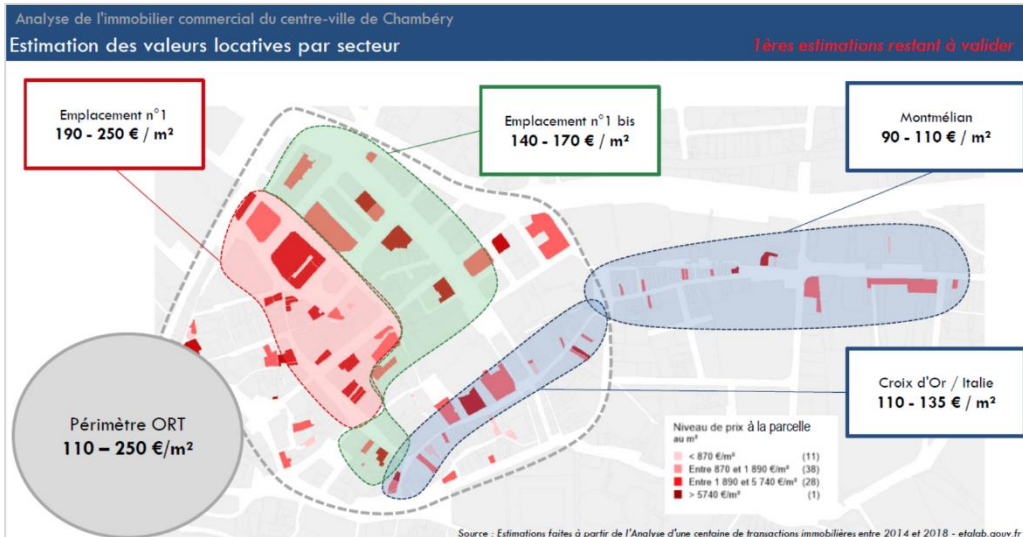
- Densité commerciale exprimée en nombre d'activités pour 1.000 habitants et m² pour 1.000 habitants,
- Diversité commerciale, représentativité des différents secteurs d'activité,
- Poids des services non marchands,
- Poids et localisation de la vacance commerciale,
- Parcours marchands principaux et secondaires,
- Nombre et profils des porteurs de projets commerciaux,
- Chiffre d'affaires par grande famille de produits,
- Zone de chalandise,
- Polarités concurrentielles,
- ...



Exemple d'analyse d'un tissu marchand

➤ L'immobilier commercial

- Typologie de l'immobilier commercial présent,
- Niveau de modernité et de mise aux normes de l'immobilier commercial,
- Qualité du bâti commercial et des devantures,
- Accessibilité de l'immobilier commercial
- Valeurs locatives moyennes,
- Valeurs moyennes des murs,
- Profil des propriétaires d'immobilier commercial,
- ...

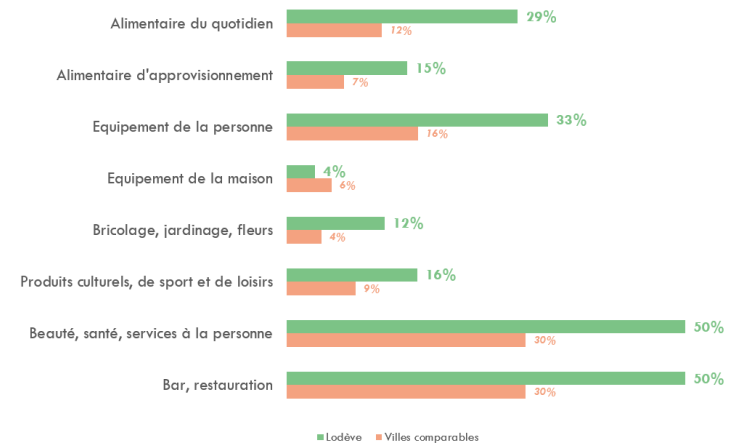


Exemple d'analyse de valeurs locatives

➤ La clientèle

- Segments de clientèle potentielle (locale, passage, actuelle, touristique...),
- Volume et profil socio-démographique de chaque segment de clientèle identifié dans la zone de chalandise,
- Valorisation des dépenses annuelles de consommation des segments de clientèle de la zone de chalandise par grande famille de produits et de services,
- Evasion par famille de produits et de services en % et en valeur,
- Profil de la clientèle qui consomme à l'extérieur,
- Destinations d'évasion par grande famille de produits et de services,
- ...

Part de marché comparative du centre-ville de Lodève sur sa clientèle



Exemple d'analyse de clientèle sur la base de données CCI de l'Hérault

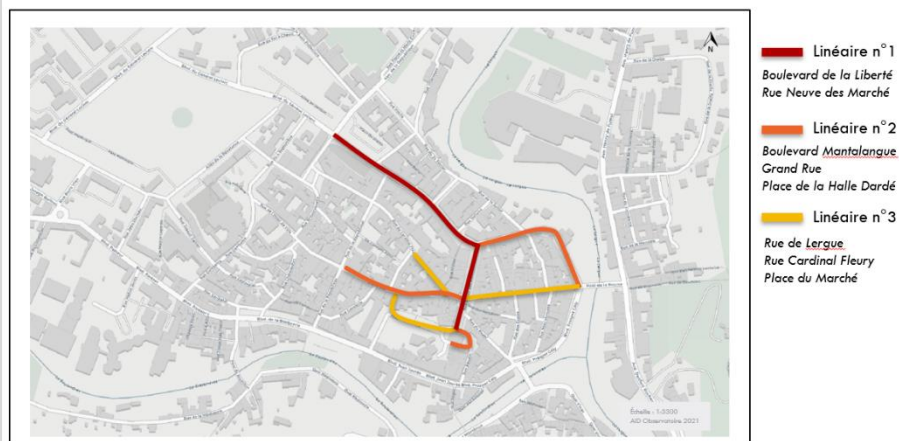
➤ Les facteurs de commercialité

- Qualité de l'accessibilité et des mobilités automobiles et piétonnes,
- Localisation, capacités, disponibilité et modalités d'accès au stationnement,
- Qualité des aménagements urbains et des espaces publics,
- Présence et impact de générateurs de flux clientèle extra commerciaux : établissements scolaires, établissements de santé, équipements publics, infrastructures de transport,
- Projets de requalification des espaces publics mis en œuvre dans le cadre du programme Petites Villes de Demain,
- ...

➤ Le cadre réglementaire

- Dispositions intégrées dans les documents de planification territoriaux et encadrant le développement de la fonction marchande,
- Dispositions intégrées dans les documents de planification locaux et encadrant le développement de la fonction marchande,
- ...

Hiérarchisation des linéaires marchands du centre-ville



Exemple d'analyse des parcours marchands

Méthodologie d'intervention

Cette approche sera réalisée à partir :

- des diagnostics Shopin déjà réalisés,
- des études existantes portant sur la consommation et le comportement d'achat de la clientèle. Ces études ont été produites par AID pour la CCI de l'Hérault,
- d'analyses documentaires complémentaires, notamment de documents de planification et d'urbanisme,
- de la déambulation effectuée lors de la phase de mise en place de l'intervention.

Enfin, ces analyses seront mises en perspective avec celles réalisées par AID dans des sites Petites Villes de Demain et en Occitanie, notamment dans le cadre de l'étude préalable à la création de la foncière FOCCAL. Cette approche permettra in fine de positionner chaque centre-ville par rapport à des référentiels existants.

2. Analyse des opportunités foncières et immobilières

Objectif

Identifier dans chaque centre-ville les actifs pouvant être intégrés au plan d'affaires.

Résultats attendus

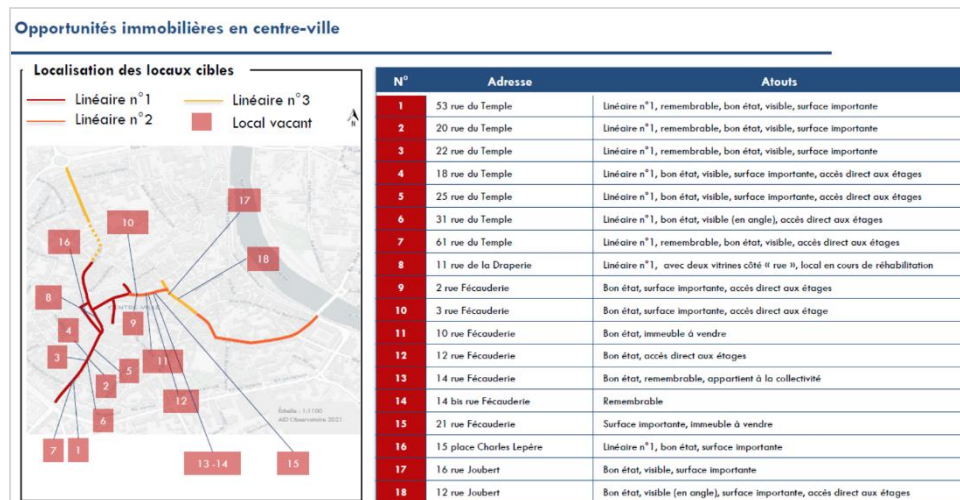
Il s'agira ici pour chaque centre-ville :

- d'identifier des actifs stratégiques en situation de vacance,
- d'identifier des actifs en situation d'occupation mais pouvant présenter un intérêt car potentiellement en mutation à court ou moyen terme,
- de qualifier leur état général et le niveau de travaux à réaliser,
- de hiérarchiser les priorités d'acquisition au regard notamment de leur position dans les parcours marchands,
- ...

Méthodologie d'intervention

Cette approche sera réalisée à partir d'une analyse sur le terrain lors d'une déambulation. Cette analyse pourra être réalisée avec la maîtrise d'ouvrage.

Cette analyse donnera lieu à la production d'une cartographie des actifs pré-ciblés.



Exemple d'identification d'opportunités immobilières

3. Entretiens auprès de personnes ressource

Objectif

Appréhender la vision des acteurs politiques et économiques du devenir de la fonction marchande de chaque centre-ville.

Résultats attendus

Seront notamment abordés ici :

- la perception du fonctionnement commercial actuel de chaque centre-ville et des enjeux qui y sont rattachés,
- la vision du développement commercial passé et futur de chaque centre-ville,
- les secteurs d'activités et/ou géographiques prioritaires à restructurer ou à développer,
- la demande locale en matière de locaux commerciaux : nombre et profil des porteurs de projets,
- les projets de création d'équipements commerciaux, de densification résidentielle, de requalification de quartiers ou d'espaces publics, de création d'équipements publics,

- ...

Méthodologie d'intervention

Quatre à cinq entretiens seront réalisés pour chaque centre-ville. La liste des interlocuteurs à rencontrer sera arrêtée lors de la réunion de mise en place de l'intervention.

Enfin, ces entretiens s'appuieront sur une trame qui sera proposée par AID, affinée et validée par la maîtrise d'ouvrage et feront l'objet d'un compte rendu.

4. Etude de marché et de positionnement

Objectif

Disposer d'une évaluation du développement potentiel du chiffre d'affaires du commerce de chaque centre-ville (5 ans) et sa traduction en nombre et typologies d'activités.

Résultats attendus

Cette approche permettra d'identifier :

- les typologies de clientèle pour lesquelles les évolutions de marché peuvent être attendues (clientèle résidente, clientèle active, clientèle touristique, clientèle de passage...),
- les produits, familles de produits et services pour lesquels des évolutions sensibles de chiffre d'affaires peuvent être attendues. Ces évolutions seront valorisées en €,
- la traduction de ces évolutions de chiffre d'affaires en nombre d'activités,
- les activités, formes de vente existantes dont le devenir est menacé par les évolutions de marché et de comportements d'achats,
- les niveaux de gamme à renforcer,
- les opportunités sectorielles liées à des thématiques spécifiques en lien avec les tendances nationales et locales, l'évolution du profil des habitants de la zone de chalandise, l'évolution du profil et du volume de population touristique et de passage,

· ...

Méthodologie d'intervention

Cette étude de marché et de positionnement sera réalisée à partir :

- de données comportementales issues des enquêtes clientèle traitées lors de la première phase d'intervention,
- des évolutions attendues de la population et de sa sociologie sur la zone de chalandise,
- des évolutions prévisibles de la clientèle occasionnelle,
- de la modélisation de l'évolution :
 - . de l'évasion de la clientèle. Des simulations pourront être réalisées afin de ramener l'évasion à des niveaux normatifs pour les produits connaissant des situations de déséquilibre dégageant ainsi du potentiel de développement endogène,
 - . de l'attraction vis-à-vis de la clientèle de la zone de chalandise et de la clientèle occasionnelle.

Des simulations d'attractivité seront produites en fonction de différents positionnements marchands potentiels, des parts de marché des polarités commerciales concurrentielles. La simulation de ces parts de marché sera réalisée sur la base d'hypothèses stabilisant ou renforçant l'attractivité de chaque pôle concurrentiel de ratios dont nous disposons pour traduire le marché potentiel en surfaces, nombre de points de vente par type d'activité. Ces ratios sont issus de nos bases de données qui consolident les résultats de nos études. Une mise à jour annuelle est réalisée à partir de ces données.

Potentiel de développement en chiffres d'affaires et nombre d'activités à l'échelle de la commune

Potentiel de développement à horizon 2028

| Secteur d'activité | Chiffre d'affaires additionnel en k € HT | Nombre d'activités additionnelles | Secteur d'activité | Chiffre d'affaires additionnel en k € HT | Nombre d'activités additionnelles |
|----------------------|--|--|-----------------------------|--|--|
| Boulangier Pâtissier | 230 à 240 | 1 à 2 | Opticien | 275 à 285 | Potentiel de renforcement de l'offre existante |
| Boucher Charcutier | 445 à 455 | 1 à 2 | Fleuriste | 25 à 35 | 0 |
| Primeur | 135 à 145 | Potentiel de renforcement de l'offre existante | Quincaillerie | - | 0 |
| Fromager | 435 à 445 | 1 à 2 | Tabac Presse | 20 à 30 | 0 |
| Poissonnier | 290 à 300 | 1 | Coiffure Institut de beauté | 90 à 100 | 1 |
| Caviste | 90 à 100 | Potentiel de renforcement de l'offre existante | Cordonnier, Pressing | | 0 |
| Café, Thé | 295 à 305 | 1 à 2 | Restaurant | 565 à 575 | 2 |
| Epicerie Surgelés | 55 à 65 | 0 | Café, bistrot | 115 à 125 | 1 |
| TOTAL | 1 980 à 2 220 | 5 à 8 | TOTAL | 1 100 à 1 300 | 4 à 5 |

Source : Étude de marché 2023, traitement AID

Exemple de résultat d'une étude de marché et de positionnement

MÉTHODOLOGIE

- Augmentation modérée des parts de marché par secteurs commerciaux de la commune
- Apport de la population du centre-ville (+500 ménages)
- Apport de la population du reste de la commune hors centre-ville (+700 ménages)

5. Ateliers de travail de synthèse et d'identification des enjeux

Objectif

Partager les analyses avec les communes

Résultats attendus

Il s'agira ici de partager la vision à l'échelle de chaque centre-ville :

- des parcours marchands et de leur hiérarchisation,
- des actifs stratégiques et de leur hiérarchisation,
- du potentiel de développement de la fonction marchande,
- de la stratégie de développement de la fonction marchande,
-

Méthodologie d'intervention

Cette approche sera réalisée au cours d'un atelier de travail d'une demi-journée environ dans chaque commune. Chaque atelier sera animé à partir d'une synthèse réalisée par AID et présentant les principaux constats et enjeux.

Une visite de terrain et de validation des conclusions avec tout ou partie des participants clôturera chaque atelier.

Les participants à cet atelier seront identifiés par AID, la maîtrise d'ouvrage et les communes.

Il serait souhaitable qu'à ce stade l'ARAC puisse être associée à ces ateliers.

6. Synthèse, restitution

Une synthèse des travaux sera réalisée à l'issue de cette première phase d'intervention.

La restitution formalisée des travaux sera réalisée en comité de pilotage.

Un livrable sera produit et transmis à la maîtrise d'ouvrage.

PHASE 2 - Stratégie d'intervention et plan d'affaires

1. Orientations stratégiques de développement commercial

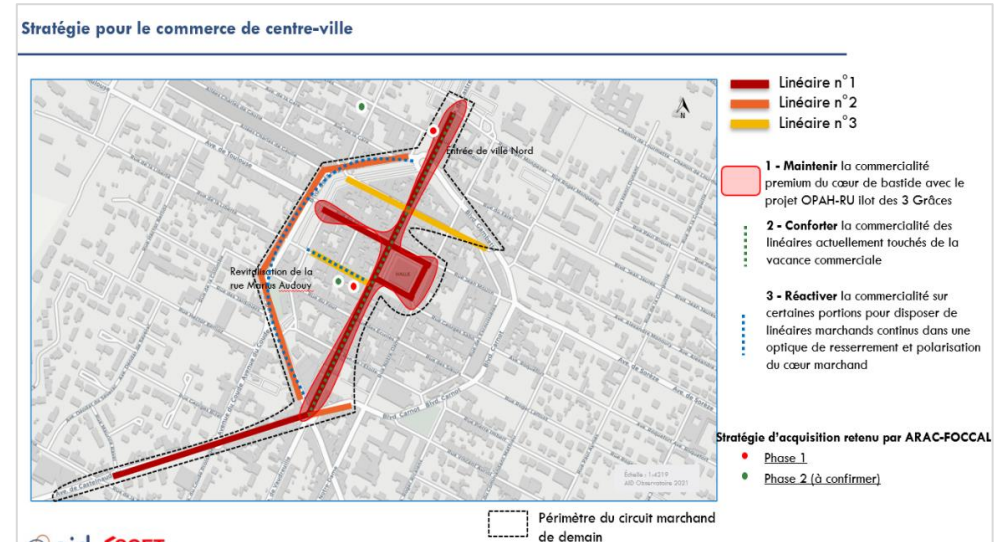
Objectif

Cette étape aura pour objectifs d'élaborer des orientations qui constitueront le fil conducteur de l'intervention de FOCCAL dans les deux centralités.

Résultats attendus

Les orientations pourront notamment concerner, pour chaque centralité :

- le rôle et le positionnement du commerce de centre-ville à l'échelle de sa zone de chalandise et dans son environnement concurrentiel proche,
- le périmètre marchand prioritaire pour consolider l'attractivité marchande du centre-ville,
- les circuits marchands à consolider pour favoriser la déambulation et les synergies avec les activités existantes,
- le plan de merchandising à mettre en œuvre : typologies d'activités, enseignes, concepts commerciaux et formats à implanter pour renforcer la diversité et la réponse aux besoins clientèle,
- le nombre de locaux à cibler,
- les dispositifs règlementaires associés à mobiliser pour maîtriser l'évolution du linéaire commercial et de la consommation foncière et notamment les modifications éventuelles des documents d'urbanisme,
-



Exemple de stratégie de revitalisation

2. Identification et qualification des acquisitions stratégiques

Objectif

Acquérir de l'immobilier commercial à forte valeur ajoutée

Résultats attendus

- Base de données d'actifs à acquérir,
- Niveau de dureté des acquisitions.

Les actifs fléchés feront l'objet d'une fiche spécifique les caractérisant. Dans la mesure des disponibilités, un vivier d'environ 1,5 fois le nombre d'actifs à acquérir sera identifié. Ce volume permettra de disposer d'actifs miroirs qui permettront des substitutions dans le plan d'affaires.

Mode opératoire

La sélection des actifs sera réalisée à partir :

- de la visite terrain réalisée lors de l'atelier prévu en phase 1,
- d'une approche multicritères qui fera notamment intervenir les paramètres suivants :
 - . la localisation de l'actif dans la polarité,
 - . la localisation de l'actif dans les parcours marchands,
 - . la visibilité de l'actif,
 - . l'accessibilité de l'actif,
 - . la commercialité de l'actif,
 - . la taille de l'actif,
 - . le statut d'occupation de l'actif (occupé / vacant),
 - . l'état général de l'actif et le niveau de travaux à prévoir,
 - . la présence d'un accès indépendant aux étages,
 - . la situation foncière,
 - . la situation de la propriété,
 - . la traçabilité des propriétaires et co-propriétaires,
 - . le profil des propriétaires,
 - . la valeur théorique d'acquisition,
 - . la valeur locative théorique,
 -

Cette liste d'actifs fera l'objet de la création d'une base de données géolocalisée.

Fiche local : Locaux 5-7 Place de Verdun

Photo du local



Caractéristique du local

| | |
|--------------------|---|
| Adresse | 5-7 Place de Verdun |
| Occupation | Occupé ● |
| Surface de vente | 72 m ² ● |
| Loyer | 3 500 € / mois (immeubles) ● |
| Prix de vente | 74 000 € (immeubles) ● |
| Linéaire | n°2 --- 10 m ● |
| Ancienne activité | NR |
| Année de fermeture | NR |

État du local

| | | |
|------------------------|---------|-------------------------------------|
| État général | Correct | ● |
| État des étages | Correct | ● |
| État de la devanture | Correct | ● |
| État de l'enseigne | Correct | ● |
| Accès mobilité réduite | Non | ● |
| Accès aux étages | Oui | ● |
| Niveau de travaux | Elevé | ● |

Situation géographique



Environnement

| | | |
|---------------------------------|-----|------------------------------------|
| Remembrement | Oui | ● |
| Stationnement de proximité | Non | ● |
| Places de livraison à proximité | Non | ● |

Exemple de fiche actif

3. Production du plan d'affaires

Objectif

Produire une matrice du modèle économique d'acquisition des actifs

Résultats attendus

- Valorisation du montant unitaire et total des acquisitions,
- Valorisation du montant unitaire et total des travaux,
- Valorisation du montant unitaire et total des loyers,
- Valorisation de l'impact de l'intégration dans la matrice d'une gratuité temporaire des loyers et de loyers progressifs,
- Valorisation de l'impact des aides à l'immobilier d'entreprise mise en place par la Communauté de Communes de la Vallée de l'Hérault,
- Durée de portage des actifs,
- ...

Mode opératoire

La production du plan d'affaires sera réalisée à partir :

- de données collectées sur le terrain et dans des bases de données externes,
- de nos bases de données,
- d'entretiens auprès de personnes ressource,
- d'échanges avec la maîtrise d'ouvrage, les communes et l'ARAC.

| Tarbes | | | | | | | | |
|-------------|---------------------------------|---------|--------------|------------|---------------|---------|-----------------------------------|-----|
| PROPOSITION | | | | | | | | |
| Locaux | | | | | Dépenses (K€) | | Recettes locatives annuelles (K€) | |
| | Adresse | Surface | Etat | Occupation | Acquisition | Travaux | | |
| 1 | 30 Rue Brauhauban | 120 | Correct | Vacant | 210 | 96 | | 17 |
| 2 | 11 Rue Brauhauban | 285 | Mauvais état | Vacant | 604 | 276 | | 41 |
| 3 | 52 Rue Maréchal Foch | 300 | Correct | Vacant | 500 | 240 | | 48 |
| 4 | 54 et 54B Rue Maréchal Foch | 250 | Correct | Vacant | 438 | 200 | | 60 |
| 5 | 56 Rue Maréchal Foch | 1 260 | Passable | Vacant | 2 205 | 1 008 | | 134 |
| 6 | 58 Rue Maréchal Foch | 700 | Mauvais état | Occupation | 630 | 560 | | 106 |
| 7 | 60 Rue Maréchal Foch | 120 | Passable | Vacant | 520 | 96 | | 21 |
| 8 | 14 Rue Brauhauban | 106 | Mauvais état | Vacant | 86 | 39 | | 14 |
| 9 | 35 Rue Maréchal Foch - 2 locaux | 85 | Mauvais état | Vacant | 149 | 68 | | 14 |
| 10 | 2 Rue François Mousis | 400 | Passable | Vacant | 700 | 320 | | 57 |
| 11 | 24 Rue Brauhauban | 110 | Correct | Vacant | 373 | 296 | | 17 |
| | | 3736 | | | 6415 | 3199 | | 529 |

Exemple de valorisation d'acquisitions

4. Synthèse, restitution

Une synthèse des travaux sera réalisée à l'issue de cette seconde phase d'intervention.

Cette synthèse comprendra la stratégie, les actifs à acquérir et le plan d'affaires.

La restitution formalisée des travaux sera réalisée en comité de pilotage.

Un livrable sera produit et transmis à la maîtrise d'ouvrage.



04

| **Conditions d'intervention**

1. Délais d'intervention

Cette mission sera réalisée sur une durée de 3 mois, hors délais de validation.

| | Mois | | |
|---|------|-----|-----|
| | N | N+1 | N+2 |
| Mise en place opérationnelle de l'intervention | | | |
| Réunion de cadrage de l'intervention | ■ | | |
| Visite des deux centres-villes | ■ | | |
| PARTIE 1 : Expertises de commercialité et d'attractivité | | | |
| Analyses de commercialité et d'attractivité | ■ | | |
| Analyse des opportunités foncières et immobilières | ■ | | |
| Entretiens personnes ressources | | ■ | |
| Etudes de marché et de positionnement | | ■ | |
| Ateliers de travail et de synthèse | | ■ | |
| Synthèse, restitution | | ■ | |
| PARTIE 2 : Stratégie d'intervention et plan d'affaires | | | |
| Orientations stratégiques de développement commercial | | ■ | |
| Identification et qualification des acquisitions stratégiques | | ■ | |
| Production du plan d'affaires | | | ■ |
| Synthèse, restitution | | | ■ |

2. Budget

Le budget de cette intervention sera de **19 450,00 € HT**, soit **23 340,00 € TTC**

| | Nombre de jours | | | Coût € HT |
|---|-----------------|------------------|--------------|------------------|
| | AID | | | |
| | Chef de projet | Chargé de projet | TOTAL | |
| <i>Coût journée (€ HT)</i> | 800 | 600 | | |
| Mise en place opérationnelle de l'intervention | 0,75 | 0,75 | 1,50 | 1 050,00 |
| Réunion de cadrage de l'intervention | 0,25 | 0,25 | 0,50 | 350,00 |
| Visite des deux centres-villes | 0,50 | 0,50 | 1,00 | 700,00 |
| PARTIE 1 : Expertises de commercialité et d'attractivité | 3,75 | 10,00 | 13,75 | 9 000,00 |
| Analyses de commercialité et d'attractivité | 0,25 | 2,00 | 2,25 | 1 400,00 |
| Analyse des opportunités foncières et immobilières | 0,25 | 1,00 | 1,25 | 800,00 |
| Entretiens personnes ressources | 1,00 | 2,00 | 3,00 | 2 000,00 |
| Etudes de marché et de positionnement | 0,25 | 1,00 | 1,25 | 800,00 |
| Ateliers de travail et de synthèse | 1,00 | 2,00 | 3,00 | 2 000,00 |
| Synthèse, restitution | 1,00 | 2,00 | 3,00 | 2 000,00 |
| PARTIE 2 : Stratégie d'intervention et plan d'affaires | 4,00 | 9,00 | 13,00 | 8 600,00 |
| Orientations stratégiques de développement commercial | 1,00 | 2,00 | 3,00 | 2 000,00 |
| Identification et qualification des acquisitions stratégiques | 1,00 | 3,00 | 4,00 | 2 600,00 |
| Production du plan d'affaires | 1,00 | 2,00 | 3,00 | 2 000,00 |
| Synthèse, restitution | 1,00 | 2,00 | 3,00 | 2 000,00 |
| TOTAL | 8,50 | 19,75 | 28,25 | 18 650,00 |



ANNEXES

1. CV des intervenants en contact direct avec La Communauté de Communes de la Vallée de l'Hérault
2. Références

Annexe 1 : CV des intervenants en contact direct avec la Communauté de Communes de la Vallée de l'Hérault

David SARRAZIN - Directeur Associé

06 11 32 12 38

d.sarrazin@aidobservatoire.fr

Après avoir été au début des années 90 chargé d'études puis directeur d'études, David Sarrazin est devenu Directeur Associé du cabinet AID en 1998. Il a une formation Ecole Supérieure de Commerce complétée par un troisième cycle en marketing quantitatif et stratégique. Il conçoit des méthodologies d'intervention spécifiques et intervient en tant que chef de projet sur des missions complexes de positionnement et de développement territorial.



Domaines d'intervention - missions récentes ou en cours réalisées en tant que chef de projet

Programmation économique et commerciale, études prospectives de développement

- Schémas de développement commercial et artisanal : Agglomération Aix Marseille Provence, Département du Var, Pays de Caux Vallée de Seine, Grand Lyon, Communauté de l'Agglomération Annecienne, Communauté d'Agglomération Ventoux Comtat Venaissin, Rennes Métropole, Pays du Mont Blanc...
- Documents d'Aménagement Commercial (DAC) et volets développement commercial et touristique de SCOT ou de PLU : Agglomération lyonnaise, Métropole Nice Côte d'Azur, Agglomération de Chartres, Nouméa, Marne-Ourcq, Sambre-Avesnois, Agglomération de Montluçon, Vichy Val d'Allier, Caux Vallée de Seine, Pays d'Issoire, Beaune, Annemasse, Besançon, Beaujolais, Val de Saône Dombes, BUCOPA, Ouest Alpes Maritimes...
- Programmation économique et commerciale et artisanale en centres-villes et ZAC : Macouria (Guyane), Cergy Pontoise, Tassin la Demi-Lune, Cayenne (Guyane) Montpellier Port Marianne, Le Port (Réunion), St Pierre (Réunion), Montélimar, St Julien en Genevois, Toulouse, Voiron, Nouméa (Nouvelle Calédonie)...

- Programmation de centres commerciaux de centre-ville : Annecy - Courier, Angoulême - Champ de Mars, Vannes - Nouvelle Coutume, Périgueux - Montaigne, Grasse - Martelly...

Redynamisation commerciale

- Etudes de programmation et plans d'actions de dynamisation de halles et marchés : Albi, Agen, Angoulême, Annemasse, Brive la Gaillarde, Chalon sur Saône, Kremlin Bicêtre, Lyon, Millau, Montluçon, Mulhouse, Nice, Nouméa, Pontoise, Rodez, Romans, St Benoit, St Malo, St Priest, Tours, Villefontaine...
- Etude et préconisations de requalification de pôles commerciaux en quartiers prioritaires : DOM-TOM : 34 quartiers, Montélimar quartier Pracomtal, Nice quartiers Ariane et Pasteur, Quimper quartier Kermoisan, Romans quartier de la Monnaie, St Denis (Réunion) quartiers Butor, Vauban, Camélias, Villefontaine quartiers St Bonnet et Les Roches, Strasbourg quartier de la Meinau...
- Elaboration et évaluation de plans d'actions de revitalisation de centre-ville : Houilles, Gennevilliers, Morteau, Mortagne sur Sèvre, Bolbec, Chartres, Brive la Gaillarde, Vitrolles, Vallée de la Suippe, Simiane Collongue, Pays d'Argentat, Pays d'Avesnes, Dijon (tracé tramway), Pau, Sainte-Marie, Pays Viennois, Pays de Maurienne, Vitrolles...

Assistance à maîtrise d'ouvrage et missions d'expertise

- Accompagnement au montage des projets commerciaux, réalisation et suivi d'appels à projets : Agglomération de Périgueux, Grand Lyon, St Benoit (La Réunion), Saint-André (La Réunion), Communauté de Communes des Deux Rives, Communauté de Communes Vallée de la Suippe...
- Participation à des jurys et interventions publiques : projet d'agglomération franco valdo genevois Genève Eaux Vives Annemasse, requalification des espaces publics autour du vieux Port à Marseille, Rencontres Nationales de l'Economie Territoriale, Centre-ville en Mouvement, Association des Maires de la Haute Savoie

Pierre MASSAT - Consultant

06 29 10 87 03

p.massat@aidobservatoire.fr



Après avoir suivi une formation de juriste en droit public complétée par un double diplôme en développement territorial, Pierre MASSAT a intégré le cabinet AID à l'été 2017 comme assistant d'études. Passé chargé d'études en janvier 2018, il est principalement intervenu sur des missions de stratégies de redynamisation de cœurs de villes, de programmation et d'études d'opportunité d'intervention de foncières commerciales d'économie mixte.

Domaines d'intervention - missions récentes ou en cours

- **Stratégies de développement commercial, schémas et chartes de développement commercial**

Béziers Méditerranée, Communauté d'Agglomération du SICOVAL, Communauté d'Agglomération Pau-Pyrénées, Toulouse Nord-Ouest, Communauté d'Agglomération de Rodez, Communauté d'Agglomération de l'Albigeois, Pays Bourian...

- **Plans d'actions de dynamisation de la fonction commerciale, artisanale et de services**

St-Rémy-de-Provence, Dax, Rodez, Figeac, Albi, Launaguet, Fronton, Syndicat Mixte d'Aménagement de la Vallée du Lot, Communauté d'Agglomération des Coteaux de la Vallée de l'Hers, Communauté de Communes Arize-Lèze, La Communauté de Communes de la Vallée de l'Hérault, Communauté de Communes Cœur et Coteaux de Comminges, Communauté de

Communes Tarn Agout, avenue de Verdun, quartiers Marne-Victoria et St-Charles à Biarritz, Saugnacq-et-Muret et Sabres...

- **Études de marchés et de programmation**

QPV Terre Rouge à Cahors, ZAC Laubis à Seilh, Projet Pitch Promotion à L'Union St-Caprais, Polarité secondaire de la ZAC Cartoucherie à Toulouse, ZAC St-Martin-du-Touch à Toulouse, Passage du Commerce à Niort, ZAC de Quartier Durable de Lauragais-Tolosan à Castanet, opportunité d'implantation d'un Super U à Fronton, étude d'impact d'un projet commercial sur le site de l'ex-garage Renault à Marseillan, Toulouse Escalette, Toulouse Bordelongue...

- **Études préalables à la création de foncières de revitalisation**

Agglo Albigeois, Nîmes centre-ville, Tarbes centre-ville, Béziers centre-ville, Cavaillon centre-ville, Perpignan centre-ville, Muret centre-ville, rues Méaulens et St-Aubert à Arras, quartier Pontreau

Parcours professionnel et formation initiale

Formation :

- Mastère Spécialisé Gestion Responsable des Territoires (Toulouse Business School)
- M2 Eco-développement des Territoires (Université Toulouse 1)
- M1 Droit Public - Administration Générale et Territoriale (Université Toulouse 1)

Annexe 2 : Références

3 dernières années

1. Etudes préalables à la création de foncières de revitalisation

En région Occitanie

AID a réalisé pour l'ARAC dans le cadre de la création de la foncière FOCCAL des analyses de même type dans les centres-villes suivants :

- Foix (09)
- Castelnaudary (11)
- Capdenac Gare (12)
- Millau (12)
- Anduze (30)
- Remoulins (30)
- Revel (31)
- St Gaudens (31)
- Auch (32)
- Lodève (34)
- Figeac (46)
- Mende (48)
- Lourdes (65)
- Tarbes (65)
- Céret (66)
- Graulhet (81)
- Caylus (82)
- St Antonin Noble Val (82)

Hors études FOCCAL :

- Nîmes (30) - Etudes préalables à la création d'une foncière de redynamisation commerciale pour le centre-ville de Nîmes et les quartiers ANRU - Société d'Aménagement des Territoires / Banque des Territoires
- Béziers (34) - Etudes préalables à la création d'une foncière de redynamisation commerciale pour le centre-ville de Béziers - Ville de Béziers / Banque des Territoires
- Perpignan (66) - Etudes préalables à la création d'une foncière de redynamisation commerciale pour le centre ancien de Perpignan - Ville de Perpignan / Banque des Territoires
- Albi (81) - Etudes préalables à la création d'une foncière de redynamisation commerciale pour l'agglomération d'Albi - Ville de Perpignan / Banque des Territoires

Ailleurs en France

- Auvergne Rhône Alpes - Étude de potentiel du modèle économique d'une foncière en milieu rural en Région Auvergne Rhône Alpes- Banque des Territoires

- Vienne (38) - Elaboration d'une stratégie d'acquisition de l'immobilier commercial at artisanal stratégique dans la Vallée de Gère dans le cadre du projet NPNRU - Ville de Vienne / Vienne Condrieu Agglomération
- Loire Forez (42) - Elaboration d'une stratégie d'acquisition de l'immobilier commercial at artisanal stratégique dans les centres-bourgs dans le cadre de la création d'une foncière de redynamisation commerciale - Communauté d'Agglomération Loire Forez
- Pau (64) - Identification et qualification de l'immobilier commercial stratégique en centre-ville et pour le centre-commercial Bosquet - Ville de Pau
- Caluire (69) - Etudes préalables à la création d'une foncière de redynamisation commerciale pour la ville de Caluire- Ville de Caluire
- Albertville (73) - Identification des actifs stratégiques à intégrer dans la foncière de redynamisation commerciale du Département de la Savoie - SAS
- Chambéry (73) - Etudes préalables à la création d'une foncière de redynamisation commerciale pour la ville de Chambéry - Ville de Chambéry / Banque des Territoires
- St Jean de Maurienne (73) - Identification des actifs stratégiques à intégrer dans la foncière de redynamisation commerciale du Département de la Savoie - SAS
- Métropole du Grand Paris - Appui à la création d'une foncière de commerciale pour les 131 communes de la MGP - Métropole du Grand Paris
- Versailles (78) - Appui à la création d'une foncière de commerciale pour les 14 communes de VGP - Versailles Grand Parc
- Franche Comté - Appui à la création d'une foncière de redynamisation commerciale pour le centre-ville de Besançon et Dôle et les centres- bourgs situés dans le périmètre d'intervention d'Aktya - AKTYA / Banque des Territoires
- Le Port (974) - Etudes préalables à la création d'une foncière de redynamisation commerciale pour le centre-ville du Port (La Réunion) - Ville du Port / Banque des Territoires

2. Etudes de revitalisation de centralités réalisées dans le cadre du dispositif Petites Villes de Demain

2021 / 2022 - Diagnostics et recommandation opérationnelles pour la relance du commerce de 90 villes engagées dans le programme **Petites Villes de Demain**

[Accord cadre Banque des Territoires]

Région Auvergne-Rhône-Alpes

- 03 Bourbon l'Archambault, Le Montet
- 07 Tournon sur Rhône, La Voulte-sur-Rhône, Le Pouzin, Ruoms, Vallon Pont d'Arc
- 26 Saint-Donat-sur-l'Herbasse
- 38 Saint Marcellin
- 42 Chazelles-sur Lyon, Panissières, Saint-Bonnet-le-Château, Boën sur Lignon, Sury-le-Comtal
- 43 Craponne-sur-Arzon, Vorey
- 63 Bourg-Lastic, Giat, Pontaumur, Pontgibaud
- 74 La Roche sur Foron

Région Bourgogne Franche-Comté

- 39 Morez
- 58 Lormes
- 70 Saint-Loup-sur-Semouse
- 71 Charolles, Cuiseaux, Digoin, Louhans, Paray le Monial, Saint-Bonnet-de-Joux, Sennecey-le-Grand, Verdun sur le Doubs
- 89 Bléneau, Champignelles, Charny, Courson, Saint Amand, Saint Fargeau, Saint Sauveur, Tonnerre, Toucy

Région Bretagne

- 22 Begard
- 29 Lesneven, Ploudalmézeau
- 35 Bédée, Montfort sur Meu
- 56 Ploërmel

Région Centre-Val-de-Loire

- 18 Saint-Amand-Montrond, Sancoins
- 37 Bléré, La Croix en Touraine, Saint Martin le Beau
- 41 Mondoubleau, Selles-sur-Cher, Vendôme
- 45 Beaune-la-Rolande, Le Malesherbois, Puisieux

Région Grand-Est

- 28 Givet
- 10 Aix Villemaur Palis, Arcis sur Aube
- 51 Montmirail
- 54 Nomeny, Piennes
- 55 Boulogny
- 57 Farébersviller, Freyming-Merlebach, Hombourg-Haut
- 88 Fraize, Plainfaing, Xertigny

Région Hauts-de-France

- 59 Somain
- 60 Pont-Sainte-Maxence
- 62 Auchel, Lillers

Région Île-de-France

- 77 Champagne-sur-Seine, Nangis
- 78 Jouars-Pontchartrain, Houdan

Région Normandie

- 76 Criquetot-l'Esneval, Étretat, Saint-Romain-de-Colbosc

Région Provence-Alpes-Côte d'Azur

- 04 Oraison, Forcalquier, Riez
- 13 Chateaufort, Saint-Rémy-de-Provence
- 83 Le Cannet-des-Maures

Corse

- 2A Propriano, Sartène

Outremer

- 973 Maripasoula
- 973 Grand Santi
- 973 Papaïchton



3 avenue Condorcet, 69100 Villeurbanne
24 rue Louis Blanc, 75010 Paris
59 allée Jean Jaurès, 31000 Toulouse
2 rue Crucy, 44000 Nantes



CAHIER DES CLAUSES TECHNIQUES PARTICULIÈRES

ANALYSE DE COMMERCIALITÉ ET IDENTIFICATION D'OPPORTUNITÉS FONCIÈRES ET IMMOBILIÈRES



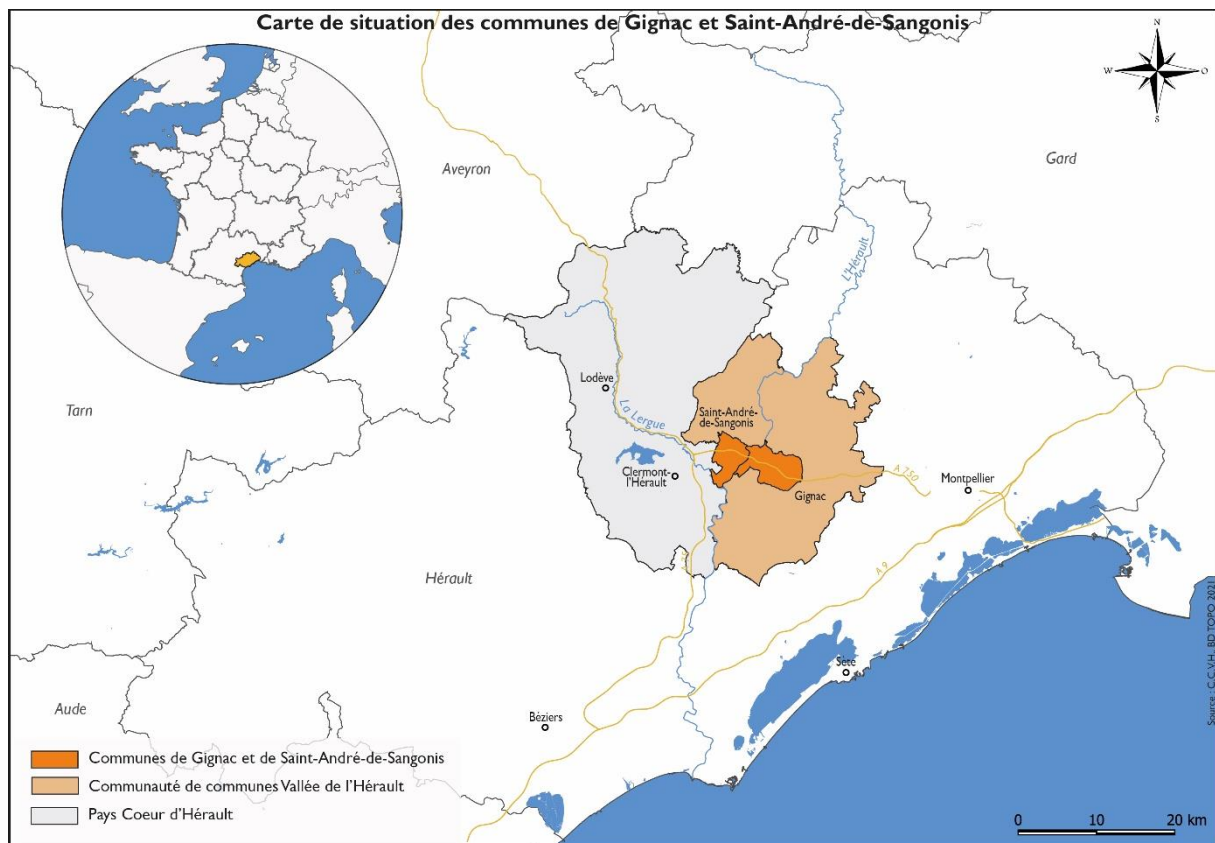
Table des matières

| | |
|---|---|
| PREMBULE | 3 |
| ARTICLE 1 : CONTEXTE ET OBJECTIFS | 4 |
| ARTICLE 2 : OBJET DU MARCHE..... | 5 |
| ARTICLE 3 : PERIMETRE D'INTERVENTION | 5 |
| ARTICLE 4 : CONTENU DE LA MISSION | 6 |
| ARTICLE 5 : ORGANISATION DE LA MISSION | 6 |
| ARTICLE 6 : DOCUMENTS A PRODUIRE | 7 |
| ARTICLE 7 : COMPETENCES ATTENDUES | 7 |
| ARTICLE 8 : PLANNING ET DELAIS..... | 7 |
| ARTICLE 9 : DOCUMENTS REMIS PAR LE TITULAIRE..... | 7 |
| ARTICLE 10 : CRITERES D'ANALYSE DES OFFRES..... | 7 |

Analyses de commercialité et identification d'opportunités foncières et immobilières dans le cadre de la mise en œuvre de FOCCAL

PREMBULE

Saint-André-de Sangonis et Gignac sont deux communes Petites villes de demain (convention ORT signée le 12 janvier 2023). Elles ont cette particularité d'être les deux centralités du territoire de la communauté de communes de la vallée de l'Hérault, respectivement classées dans le SCoT comme pôle principal et secondaire du territoire. De taille quasi équivalente, elles sont riveraines et situées de par et d'autre du fleuve Hérault. Leur proximité en fait un pôle de près de 14 000 habitants. Elles subissent et tirent aussi parti de leur proximité de la métropole de Montpellier et, dans une moindre mesure, de Clermont-l'Hérault.



Attractives (elles ont enregistré ces dernières années un taux de croissance de la population de 2 % par an), elles sont aussi sollicitées par des créateurs, repreneurs ou commerces déjà en activité, en quête d'un local professionnel. Mais l'offre immobilière est très inégale.

La communauté de communes de la vallée de l'Hérault (CCVH) a en effet aménagé une zone commerciale « Cosmo » sur la commune de Gignac. Son offre, en équipements de la maison notamment mais aussi de soins, a contribué à retenir une chalandise qui réalisait jusqu'alors ses achats à l'extérieur du territoire. Ce récent développement a élargi la palette de locaux commerciaux à

l'échelle de la commune (prix, surfaces) et d'équipements à l'échelle de la CCVH. Cosmo est aujourd'hui commercialisé dans sa quasi intégralité.

Sur Saint-André-de-Sangonis, la zone artisanale de la Garrigue qui est située à l'entrée est de la commune, montre aussi des signes de positionnement commercial peu cohérents avec le centre-ville (cabinet de kinésithérapie par exemple). Quelques commerces structurants (deux pharmacies, un opticien) ont aussi quitté le centre-ville où elles étaient jusqu'il y a peu installées pour une nouvelle polarité commerciale en entrée de la zone urbanisée de la ville. L'agrandissement d'une grande surface alimentaire (enseigne LiDI) a conforté les habitudes de fréquentation de cette nouvelle polarité.

En centre-ville, où se concentrent les enjeux de la démarche Petites villes de demain, les locaux sont souvent :

- Exigus
- En mauvais état
- Pas aux normes (ex : décalage des niveaux trottoir et boutique)
- Situés sur des itinéraires qui ont perdu leur fréquentation
- Difficilement accessibles en voiture, véhicules de livraison
- Vacants de longue date (situation du propriétaire, délais de succession)
- Plus souvent à vendre qu'à louer
- Proposés à des prix au m² non cohérents entre eux

Chaque commune présente néanmoins des spécificités (des locaux plus accessibles aux livraisons et en meilleur état sur Saint-André-de-Sangonis par exemple) et a su préserver ses marchés hebdomadaires, vecteurs de fréquentation et d'animation des deux communes sur les fins de semaine.

L'animation commerciale fait défaut sur les deux communes. L'association de Saint-André-de-Sangonis vient cependant d'être remise sur pied.

Les jours et horaires d'ouverture manquent d'adaptation à la disponibilité méridienne et estivale de la clientèle et les professionnels ne se sont pas appropriés le fait d'être situés sur des communes portes d'un grand site de France (Saint-Guilhem-le-Désert, grotte de Clamouse et gorges de l'Hérault), vecteur de fréquentation touristique et donc commerciale.

La CCVH, dans le cadre de ses compétences économiques, a mis en place des aides à l'immobilier d'entreprise. Elle lance par ailleurs à partir de juin 2023 une opération d'accompagnement et aide à la rénovation de façades. Ce dispositif comporte un volet dédié aux façades des commerces.

De leur côté, les communes ont instauré un linéaire commercial (voir plans ci-dessous. Les périmètres de l'opération façades sont quasi identiques à ces linéaires commerciaux) et se lancent, dans le cadre du programme Petites villes de demain, dans des projets de requalification de leurs espaces publics.

ARTICLE 1 : CONTEXTE ET OBJECTIFS

La communauté de communes vallée de l'Hérault, les communes de Gignac et Saint-André-de-Sangonis, engagées dans les dispositifs Petites villes de demain et Bourg-Centre, portent un projet global de renforcement de l'attractivité de leurs centralités.

Ce projet comporte un volet de revitalisation commerciale qui nécessite une étude préalable visant à définir la stratégie d'intervention, ainsi que les différents outils qu'ils s'agirait d'activer, le portage

immobilier de locaux commerciaux de centre-ville par la foncière régionale FOCCAL étant une option envisagée.

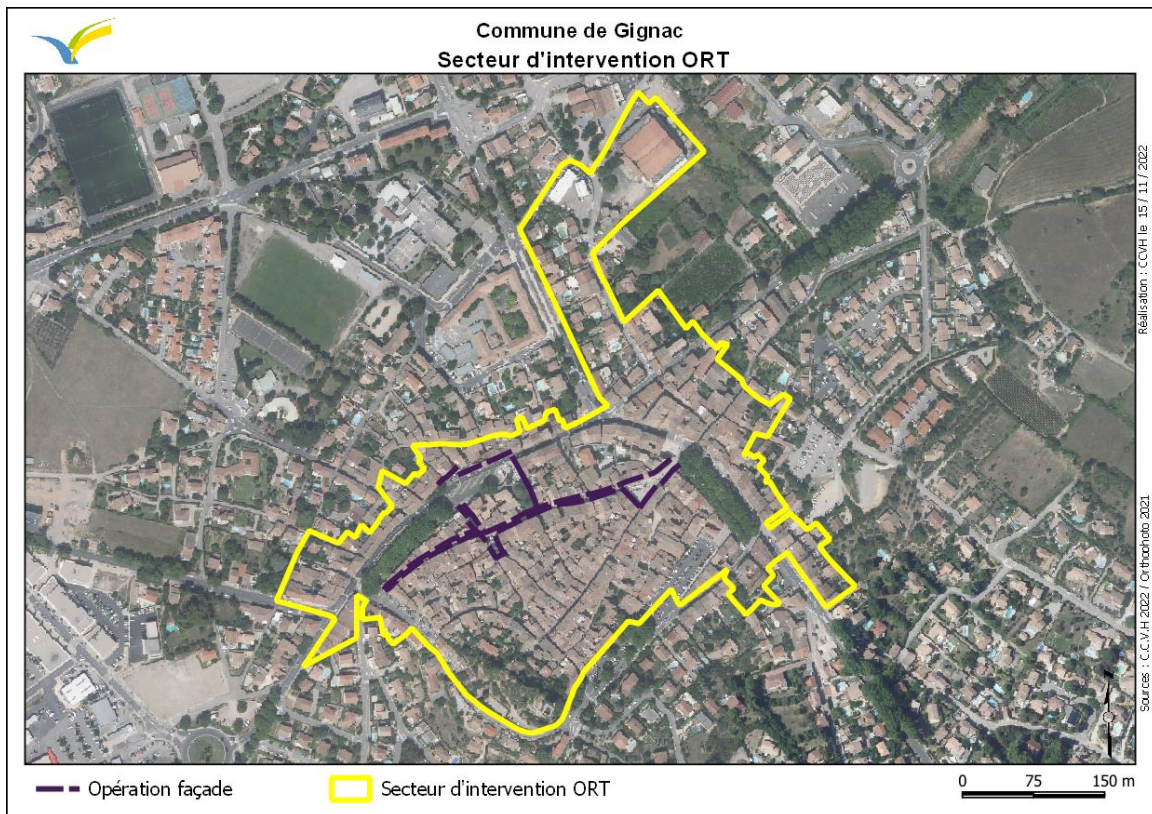
ARTICLE 2 : OBJET DU MARCHE

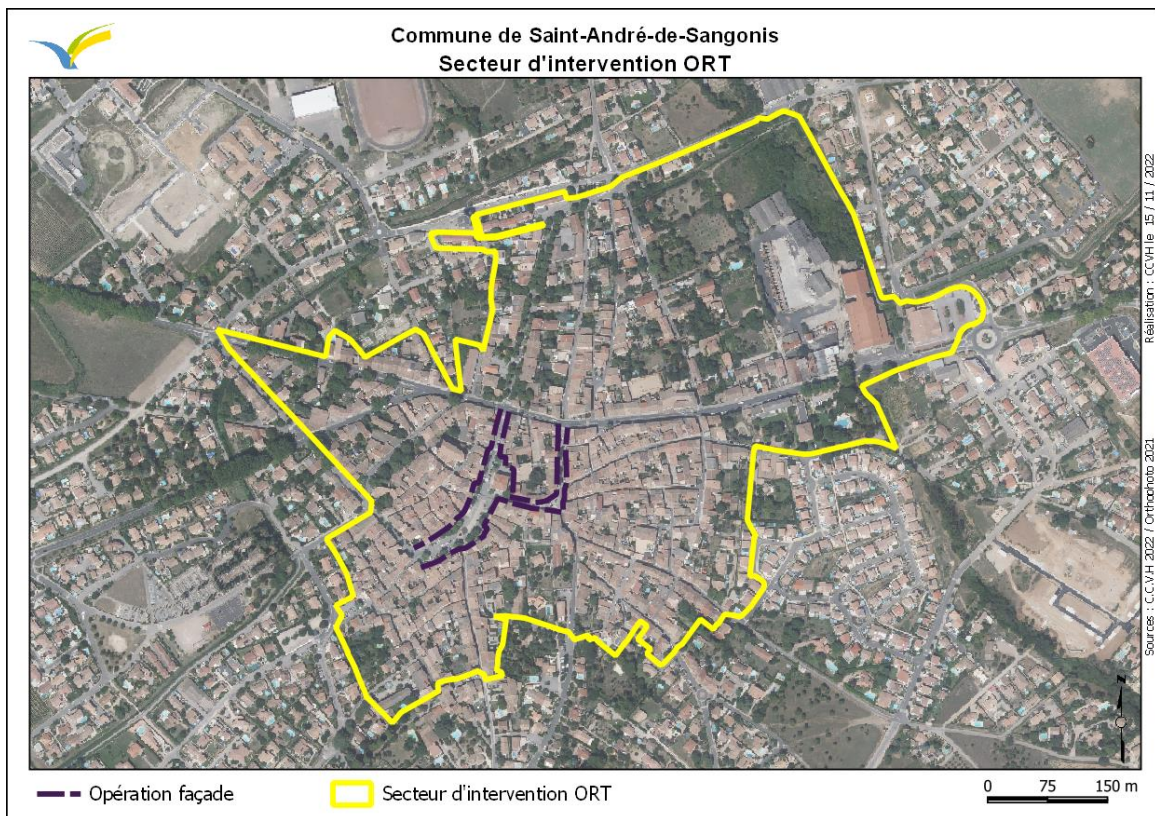
Le présent marché est engagé en vue de :

- définir cette stratégie commerciale sur les deux centre-ville, avec des priorités,
- proposer des outils d'intervention/activation
- élaborer la stratégie d'intervention et un plan d'affaires d'acquisition d'immobilier commercial potentiel pour la foncière FOCCAL

ARTICLE 3 : PERIMETRE D'INTERVENTION

Le périmètre d'intervention est celui des deux secteurs définis dans le cadre de de l'ORT de chacune des deux communes.





Il devra aussi correspondre à la stratégie générale d'intervention de FOCCAL (Document fourni dans les annexes)

ARTICLE 4 : CONTENU DE LA MISSION

Ce marché vise à identifier sur les deux périmètres d'intervention :

- Les forces et faiblesses de l'armature marchande,
- La qualification actuelle du linéaire marchand (1, 2 ou 3),
- L'étude de marché des murs commerciaux et immeubles (transactions et valeurs locatives),
- Le potentiel d'évolution du chiffre d'affaires du commerce de détail par secteur d'activité à 5 ans,
- La traduction du chiffre d'affaires en nombre d'activités par secteur d'activité,
- Les opportunités foncières et immobilières existantes ou à venir,
- Les localisations préférentielles d'intervention pour FOCCAL,
- Les actifs prioritaires et le niveau de dureté en matière d'acquisition,
- La valorisation des actifs à acquérir et les ressources locatives à attendre.

ARTICLE 5 : ORGANISATION DE LA MISSION

Le prestataire proposera une méthodologie pour la réalisation de chaque phase qui devra reposer notamment sur une démarche partenariale élargie.

Le prestataire présentera dans son offre :

- Un nombre de jours d'intervention par profil d'intervenant et par phase,
- Le nombre et la nature des réunions envisagées pour conduire la mission,

- Le nombre et la nature des entretiens envisagés pour conduire la mission.

ARTICLE 6 : DOCUMENTS A PRODUIRE

- Mémoire méthodologique détaillé.
- Liste de références du même type de moins de 3 ans en région Occitanie. Des références sur des sites Action Cœur de Ville et Petites Villes de Demain seront un plus.
- Exemples d'analyses réalisées sur la même problématique.

ARTICLE 7 : COMPETENCES ATTENDUES

- Expertises de commercialité.
- Analyses de marché d'immobilier commercial.
- Quantification des dépenses de consommation.
- Production d'études portant sur les comportements d'achats de la clientèle.
- Réalisation d'études de marché.
- Expertises de revitalisation de centralités.
- Création de bases de données géolocalisées.

Elements complémentaires attendus

Liste des bases de données mobilisables par le candidat

ARTICLE 8 : PLANNING ET DELAIS

Le délai d'exécution de l'étude est fixé 4 (quatre) mois. Le titulaire du marché proposera un échéancier prévisionnel des différentes phases de l'étude.

Celui-ci intégrera les réunions de présentation.

Un comité de pilotage réunissant le TERRITOIRE et le représentant de FOCCAL se réunira au moins 3 fois pendant la mission :

- au démarrage pour cadrer la méthodologie et effectuer une visite conjointe du centre-ville,
- à mi-parcours pour valider une stratégie commune d'intervention de FOCCAL,
- à la validation finale de l'étude pour arrêter le vivier d'actifs ciblés en priorité à acquérir par FOCCAL.

ARTICLE 9 : DOCUMENTS REMIS PAR LE TITULAIRE

- convention Petites villes de demain et ses annexes (diagnostic, enjeux, études urbaines)
- étude commerce vallée de l'Hérault CCI – 12 mai 2022
- données comportement d'achat des ménages CCI recentrée sur Gignac et Saint-André-de-Sangonis - 28 juin 2022
- enquêtes flash Saint-André-de-Sangonis et Gignac
- présentation de la démarche de FOCCAL

ARTICLE 10 : CRITERES D'ANALYSE DES OFFRES

Valeur technique sur 60 :

- Sur 20 - Adéquation des compétences de l'équipe, de sa composition, de son organisation avec le CCTP. CV détaillés des différents intervenants
- Sur 20 - Méthode : qualité du mémoire technique, de la méthodologie proposée, analyse du contexte et prise en compte des enjeux
- Sur 20 – Qualité des exemples d'analyse comparables

Prix sur 40



Plan de financement prévisionnel Etude de commercialité

en amont de l'intervention de la foncière FOCCAL

| DEPENSES | | | RECETTES | | |
|--|------------------|-------------|-------------------------|-----------------|-------------|
| POSTES | MONTANT HT | TAUX | FINANCEURS | MONTANT HT | TAUX |
| Etude de commercialité préalable à l'intervention de la foncière régionale FOCCAL | 18 650 | 100 % | Banque des territoires | 9 325 | 50% |
| | | | PART FINANCEURS | 9 325 € | 50% |
| | | | PART AUTOFINANCEMENT HT | 9 325 € | 50% |
| TOTAL HT | 18 6500 € | 100% | TOTAL HT | 18 650 € | 100% |