

DES REPÈRES POUR AGIR :

« **OPTIMISER
SON PATRIMOINE** »



Epareca^o

Vie, commerce et artisanat
au **cœur** des quartiers



Depuis 20 ans, Epareca accompagne les collectivités dans la redynamisation de leurs équipements commerciaux et artisanaux de proximité en quartiers politique de la ville.

Fort de cette expérience, il a cherché à identifier les difficultés rencontrées ainsi que les facteurs de réussite de ces restructurations, en vue d'une capitalisation des bonnes pratiques pour optimiser son patrimoine.

Ce fascicule « Repères pour agir » est le fruit de ces réflexions et d'une démarche d'évaluation des sites remis en exploitation.

Il a pour ambition :

- de formuler des préconisations portant sur la qualité urbaine et architecturale des projets;
- d'optimiser l'intégration des opérations dans un contexte contraint, sur les plans fonctionnel, paysager, urbain et humain.

1

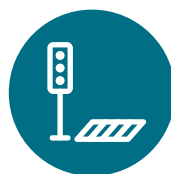
INSERTION DE LA POLARITÉ DANS SON ENVIRONNEMENT

LES CONDITIONS DU SUCCÈS



LA CONFIGURATION DU QUARTIER

le positionnement de l'îlot,
l'implantation de l'équipement



LA GESTION DES FLUX

piétons, circulation douce,
voitures, livreurs, convoyeurs,
secours, sécurité, entretien



LA QUALITÉ ARCHITECTURALE

l'appropriation du bâti,
la visibilité, la lisibilité,
la signalétique

CHALONS-EN-CHAMPAGNE
ESPACE COMMERCIAL
LE VERBEAU

Les trois règles de réussite du commerce sont : l'emplacement, l'emplacement et l'emplacement.

La question de la localisation d'un futur équipement commercial tient une place essentielle dans le processus d'étude et de mise en œuvre d'une opération. Une analyse multicritères (disponible dans la documenthèque sur le site www.epareca.org) tenant compte des aspects fonciers, de la commercialité, de la sûreté et de la sécurité ainsi que de l'insertion urbaine est un prérequis au choix d'une localisation et d'une orientation optimales pour le futur équipement.

Il est également indispensable de faire la part des choses entre les avantages attendus d'une implantation en cœur de quartier ou d'un positionnement sur les flux.

En effet, les opérations de restructuration sur site permettent difficilement un changement d'ambiance et d'image de l'équipement commercial. Offrir un contexte urbain nouveau,

un environnement social plus diversifié, une meilleure connexion aux principaux flux contribue à créer de nouveaux repères physiques et à produire de nouvelles perceptions déterminantes dans la réussite commerciale ultérieure. Le déplacement du centre commercial s'avère être un moyen efficace pour cela. En l'absence de relocalisation, seul un programme urbain ambitieux, visant à une transformation radicale du contexte, est susceptible d'apporter les mêmes bénéfices.

La qualité des aménagements urbains et la facilité d'accès des chandls participent à la densité et à la diversité des flux nécessaires au fonctionnement du centre commercial. Le respect des différents principes de gestion des circulations structure l'espace dédié aux utilisateurs du pôle commercial, en intégrant les contraintes réglementaires de voirie, de sécurité, d'hygiène, d'accessibilité et de confort. Tous ces facteurs doivent être pris en compte dans l'élaboration des projets.

*Travail étroit
à engager
avec l'architecte
urbaniste*





CLERMONT-FERRAND ESPACE COMMERCIAL LES VERGNES

Un bel immeuble donnant un signal fort permet une meilleure appropriation par les riverains appelés à devenir les clients privilégiés des commerçants nouvellement implantés sur le site. L'attractivité, la qualité de l'image que reflète un bâtiment nouveau dans le paysage du quartier incite à sa fréquentation et au bon usage par la population. La densité de clients nouveaux essentielle au dynamisme des commerces est aussi dépendante

d'une signalétique adaptée pour drainer d'autres utilisateurs. En particulier, le choix du type d'enseignes, pré-enseignes, jalonnement et panneaux signalétiques à l'attention des personnes motorisées ou utilisant un mode de transport doux, tout en évitant un « *sur affichage* » et une pollution visuelle au sein du quartier, permet une meilleure visibilité de la polarité commerciale ou artisanale et une attractivité certaine.





LA CHAPELLE SAINT-LUC
ESPACE COMMERCIAL
BERNARD PALISSY

2

LES PRINCIPES CONSTRUCTIFS

LES CONDITIONS DU SUCCÈS



**LA FONCTIONNALITÉ
DU LOCAL**
et l'obligation de délivrance



**LA MODULARITÉ,
L'ADAPTABILITÉ**
le principe du « *semi fini* »,
l'équation financière



LA PÉRENNITÉ,
la durabilité,
la qualité intrinsèque,
la certification



La qualité du service rendu à la population par le preneur d'une boutique dépend aussi du niveau de fonctionnalité du local mis à sa disposition,

lui permettant d'exercer son activité dans des conditions optimales avec un outil parfaitement adapté aux contraintes règlementaires et le niveau de service souhaité par un professionnel en tenant compte des spécificités de chaque métier,

comme un boucher, par exemple.

Retrouvez sur le site www.epareca.org un éventail très large de fiches espace dédié reflétant l'expérience acquise depuis 20 ans au service de tous types de commerces, et constituant une base de données livrée aux acteurs de la construction afin de répondre au mieux à la programmation envisagée.

STAINS
ESPACE COMMERCIAL
NELSON MANDELA



Face aux difficultés économiques actuelles et à l'évolution des concepts de distribution et des pratiques de consommation, des solutions d'adaptation d'une cellule type aux besoins du locataire ainsi qu'un haut niveau de prestation permettent une installation simple, rapide et peu coûteuse, au regard des niveaux de loyer et de charges. L'investissement doit rester modéré pour le preneur et en adéquation avec les potentiels de chiffre d'affaires dans ces quartiers. Il est donc essentiel de s'appuyer sur un cahier des charges très abouti et constamment amélioré, au fil des évolutions réglementaires et des ambitions en matière de développement durable. Un modèle de cahier des charges, fruit de l'expérience acquise par Epareca, est téléchargeable sur le site www.epareca.org rubrique *Presse et Publications/Documenthèque*.

Construire dans un quartier prioritaire, en milieu à forte densité de bâti et de population nécessite des attentions particulières du point de vue de la résistance à une utilisation intensive mais en apportant néanmoins toutes les qualités de confort d'usage et de ressenti positif en terme d'accueil et de qualité de vie. C'est la raison pour laquelle le maître d'ouvrage doit faire preuve d'exigences dans le domaine architectural et peut s'engager dans une démarche de certification et de labellisation de son patrimoine. La volonté d'exemplarité écologique peut conduire à réaliser des ouvrages de haute performance énergétique et certifiés. Le recours à la certification peut permettre des comparaisons objectives des choix constructifs afin de capitaliser au profit de futures réalisations.



«Au-delà de la performance énergétique du bâtiment, il conviendra de réfléchir à son intégration dans un fonctionnement urbain plus durable, en proposant par exemple des bornes de recharge électrique.»



3

LA VOCATION SOCIALE & SOCIÉTALE

LES REPÈRES POUR AGIR



LA CLAUSE D'INSERTION SOCIALE

l'allotissement,
la commande publique



LA PLURALITÉ

la diversité



L'ACCOMPAGNEMENT DU PRENEUR

du commerçant transféré



TOURCOING
PÔLE ARTISANAL
DU PONT ROMPU



Toutes les réalisations en QPV* ont une vocation sociale de destination puisqu'elles sont réalisées au bénéfice des populations les plus nécessiteuses de l'action publique.

Indépendamment de cette finalité, les aspects sociétaux peuvent être pris en considération dans le processus de production par le biais de clauses d'insertion dans les marchés de travaux avec des taux de concrétisation qui peuvent être très supérieurs au volume d'heures imposé (5% minimum du montant de la valeur des heures effectuées) grâce à des partenariats locaux avec les maisons de l'emploi par exemple. Par ailleurs, le souhait de permettre l'accès des artisans locaux à la commande publique peut être pris en compte par l'allotissement des marchés.

Si la vocation sociale et sociétale de ces réalisations est généralement bien comprise, apporter une réponse aux besoins pluriels des populations des quartiers ou de leur environnement proche demeure un enjeu central de la réussite du projet. Les comportements d'achat sont fortement impactés par le profil sociodémographique d'un territoire : taille des ménages, poids relatif des CSP et des classes d'âge, niveau de revenu, taux de chômage... Des besoins « *spécifiques* » peuvent émerger en fonction des caractéristiques de la population.

* Quartiers en politique de la ville

L'offre doit donc être adaptée aux attentes et aux habitudes de consommation des habitants : produits frais, exotiques, à emporter / gros conditionnements / prix bas / livraison à domicile...

Toutefois, la qualité des commerces et des commerçants eux-mêmes conditionne en partie le renouveau de l'activité. La mise en place de commissions d'agrément permettant un audit de l'activité et des formations peuvent contribuer à une montée en gamme de l'activité.

Il est, enfin, essentiel de maintenir une relation de proximité avec les commerçants et artisans et l'organisation du bailleur doit être pensée pour répondre à cette nécessité : recrutement d'un nombre suffisant de commercialiseurs-gestionnaires au contact des territoires chargés d'identifier des porteurs de projets, d'accompagner les preneurs dans leurs démarches d'installation et de superviser globalement le fonctionnement des équipements, épaulés par des responsables de la maintenance des bâtiments. Les commerçants et artisans accueillis étant, pour l'essentiel, des professionnels indépendants en dehors des grands réseaux de distribution, cet accompagnement représente une valeur ajoutée spécifique.

Les sites sur lesquels une présence régulière des acteurs est visible fonctionnent mieux. La communication bailleur/commerçants est donc primordiale pour la vie du centre.

4

LA VIE DU NOUVEL APPAREIL COMMERCIAL

LES REPÈRES POUR AGIR



LA MAINTENANCE



LE COUPLE LOYER
ET CHARGES



LA SATISFACTION
DU COMMERÇANT
au travers d'audits



La volonté de conserver son patrimoine au meilleur niveau de qualité de fonctionnement et d'accueil, dans l'optique d'apporter le service optimum aux locataires et à leurs clients,

mais aussi de garantir de bonnes conditions de revente de l'immobilier commercial en fin de cycle suppose de structurer des moyens et outils adaptés : service maintenance étoffé, application informatique spécialement conçue pour évaluer la pathologie des bâtiments, souscription et mutualisation des contrats d'entretien nécessaire au bon fonctionnement des installations et aux obligations réglementaires en matière de contrôle périodique. Le tout dans l'optique d'une meilleure maîtrise économique et opérationnelle des interventions de maintenance et d'entretien.

Le modèle économique appliqué aux investissements et les modalités de production (configurations simplifiées, optimisation des équipements, réduction des coûts d'entretien et de maintenance) permettent de contenir le couple loyer + charges à des valeurs acceptables sur ce secteur de marché.

Les équipes d'Épareca restent en permanence à l'écoute des éventuelles difficultés des exploitants et peuvent ainsi accompagner par la mise en place d'actions adaptées.

Des retours d'expériences sont essentiels à la consolidation des acquis. Chaque déplacement sur site doit être mis à profit et des enquêtes de satisfaction peuvent être diligentées.

Des audits peuvent également être réalisés à l'occasion des reventes d'actifs, bilans réalisés par des prestataires extérieurs. Ils ont pour but de s'assurer de la pérennité des interventions réalisées.

**BOURGOIN-JALLIEU
ESPACE COMMERCIAL
CHAMP FLEURI**





Dans la même collection

« *Des repères pour agir* » :

- Commerce, artisanat et politique de la ville.
- Favoriser la création de commerces dans les quartiers en politique de la ville (coproduit avec BGE).
- Etat des lieux du commerce et du potentiel économique artisanal dans les quartiers du NPNRU.

12, PLACE SAINT-HUBERT
59043 LILLE CEDEX
TÉL.: 03 28 52 13 13
FAX: 03 28 52 13 19
CONTACT@EPARECA.ORG
WWW.EPARECA.ORG

Epareca^o

Vie, commerce et artisanat
au cœur des quartiers