



les **TERRITOIRES**
— *innovent*
**POUR
DES CENTRES
VIVANTS**

Soutenir et accompagner la dynamique commerciale en centre - 13/11/20

Bonjour,

Vous êtes au bon endroit

Veillez patienter quelques instants, nous arrivons



Pour une réunion de travail en toute sérénité...

- N'oubliez pas de **couper vos micros et vos caméras** pendant la présentation pour éviter les bruits externes durant les interventions et réduire la bande passante
- Pensez à indiquer vos **Nom Prénom – Structure** dans votre interface visio (afin d'éviter les pseudos ou « anonymes »)
- N'hésitez pas à **poser des questions directement sur le chat** (onglet « converser ») pendant les interventions

Pour une réunion de travail en toute sérénité...

- N'hésitez pas à **poser des questions directement sur le chat** (onglet « converser ») pendant les interventions
- Des **séquences d'échanges de 15 mn sont prévues après chaque intervention**, si vous avez des questions :
 - Au début de chaque séquence d'échanges, deux participant.e.s pourront formuler une question en direct, pour vous manifestez, **il suffit de lever la main**. Les participant.e.s seront choisi.e.s de façon aléatoire.
 - Aussi, poser vos questions dans le Chat (converser) : **elles seront retranscrites par l'équipe animation dans le temps imparti**. Les questions non retranscrites seront prises en compte dans les supports diffusés après la rencontre ;
- L'atelier **sera enregistré**, et vous aurez également le support diaporama présenté actuellement, pour diffusion et relecture



les **TERRITOIRES**
— *innovent*
POUR
DES CENTRES
VIVANTS

Mot des partenaires :

- *M. Philippe MAZENC, Secrétaire général pour les affaires régionales*
- *Mme Laurence Fortin, Vice-présidente à l'aménagement et à l'économie - Région Bretagne*

Grand témoin :

- *Mme Murielle DOUTÉ-BOUTON , Maire de Plélan-le-Grand*





les **TERRITOIRES**
— *innovent*
**POUR
DES CENTRES
VIVANTS**

Soutenir et accompagner la dynamique commerciale en centre

Rencontre du 13 novembre





les **TERRITOIRES**
— *innovent*
**POUR
DES CENTRES
VIVANTS**

Présentation de l'étude « Dynamiques commerciales dans les centres », par l'Université Rennes 2 et la Région Bretagne

Hélène Bailleul et Agnès Lemoine - Enseignantes
Antoine Cousseau, Maté Seress, Yohan Lancou et Julien Bonamy - Etudiants
Charles Gueret - Stagiaire





les **TERRITOIRES**
— *innovent*
**POUR
DES CENTRES
VIVANTS**

Soutenir et accompagner la dynamique commerciale en centre

Echanges :

- Pour poser une question en direct : lever la main, deux participant.e.s seront choisi.e.s
- Aussi, poser vos questions sur le chat (converser). L'équipe animation les retransmettra en direct
- Votre question n'a pas été posée ? Elle sera retranscrite dans les supports diffusés après la rencontre.





les **TERRITOIRES**
— *innovent*
POUR
DES CENTRES
VIVANTS

Accompagner l'attractivité du centre et l'attractivité commerciale face au changement : aménagements urbains, attentes des consommateurs et digitalisation

Christine LE STRAT, Maire de Pontivy

Etienne Godier, Directeur projet action cœur de ville





les **TERRITOIRES**
— *innovent*
**POUR
DES CENTRES
VIVANTS**

Soutenir et accompagner la dynamique commerciale en centre

Echanges :

- Pour poser une question en direct : lever la main, deux participant.e.s seront choisi.e.s
- Aussi, poser vos questions sur le chat (converser). L'équipe animation les retransmettra en direct
- Votre question n'a pas été posée ? Elle sera retranscrite dans les supports diffusés après la rencontre.





les **TERRITOIRES**
— *innovent*
**POUR
DES CENTRES
VIVANTS**

Penser son commerce en milieu rural, avec la population : l'exemple de la commune de Le Juch et sa collaboration avec le TAG 29

Patrick Tanguy, Maire Le Juch

Johan Breton, Secrétaire général, Le Juch

Gwendal Evenou, Responsable émergence TAG 29





les **TERRITOIRES**
— *innovent*
**POUR
DES CENTRES
VIVANTS**

Soutenir et accompagner la dynamique commerciale en centre

Echanges :

- Pour poser une question en direct : lever la main, deux participant.e.s seront choisi.e.s
- Aussi, poser vos questions sur le chat (converser). L'équipe animation les retransmettra en direct
- Votre question n'a pas été posée ? Elle sera retranscrite dans les supports diffusés après la rencontre.





les **TERRITOIRES**
— *innovent*
POUR
DES CENTRES
VIVANTS

Renforcer une ingénierie spécialiste de proximité avec les « managers de centres et managers de commerces », intervention de Lannion-Trégor Communauté

Maurice Offret, Maire de Cavan, Conseiller communautaire délégué à la revitalisation centres-villes et centre-bourgs

Etienne Roisé, Manager des centres-bourgs et villes, Lannion-Trégor Communauté

Sandrine Legallais, Manager de commerce, Lannion-Trégor Communauté





les **TERRITOIRES**
— *innovent*
**POUR
DES CENTRES
VIVANTS**

Soutenir et accompagner la dynamique commerciale en centre

Echanges :

- Pour poser une question en direct : lever la main, deux participant.e.s seront choisi.e.s
- Aussi, poser vos questions sur le chat (converser). L'équipe animation les retransmettra en direct
- Votre question n'a pas été posée ? Elle sera retranscrite dans les supports diffusés après la rencontre.





les **TERRITOIRES**
— *innovent*
**POUR
DES CENTRES
VIVANTS**

Et les murs dans tout ça ? intervention de SemBreizh pour Breizh Cité

Guillaume DIEUSET, Directeur de la SEMBREIZH





les **TERRITOIRES**
— *innovent*
**POUR
DES CENTRES
VIVANTS**

Soutenir et accompagner la dynamique commerciale en centre

Echanges :

- Pour poser une question en direct : lever la main, deux participants seront choisis
- Aussi, poser vos questions sur le chat (converser). L'équipe animation les retransmettra en direct
- Votre question n'a pas été posée ? Elle sera retranscrite dans les supports diffusés après la rencontre.





les **TERRITOIRES**
— *innovent*
**POUR
DES CENTRES
VIVANTS**

Merci pour votre attention

N'hésitez pas à nous donner vos impressions dans le chat (converser)

Bon Week-end





les **TERRITOIRES**
— innovent
**POUR
DES CENTRES
VIVANTS**

Plélan-le-Grand – 13-11-20

L'attractivité commerciale des centralités bretonnes



*Master 2 "Aménagement et Collectivités Territoriales", Rennes 2
Yohan Lancou - Antoine Cousseau - Julien Bonamy - Máté Seress*



Tutorats : Hélène Bailleul – Agnès Lemoine – Ronan Barbedor – Christine Bonfiglio



Présentation de l'étude

Conventionnée avec le Conseil régional de Bretagne, Direction de l'aménagement et de l'égalité

Contexte d'étude :

- Rédaction du Schéma Régional d'Aménagement, de Développement Durable et d'Égalité des Territoires à un horizon 2040.
- Dispositif d'appel à projet régional en collaboration avec l'EPF de Bretagne, l'Etat et la Caisse des dépôts.

Objectifs :

- Premier temps (Septembre 2019 - Janvier 2020) : **Appropriation** visant à définir et explorer l'objet d'étude.
- Deuxième temps (Janvier - Avril 2020) : **Etude de cas à partir d'une typologie de commune** présentant différents modèles de développement économique en centre.
Analyse des potentiels et difficultés rencontrés dans les deux premières parties

Problématique

Comment co-construire avec les acteurs économiques
des **projets de territoire et de développement** pour les
centres-villes et centres-bourgs bretons ?

Etude réalisée avant la crise sanitaire

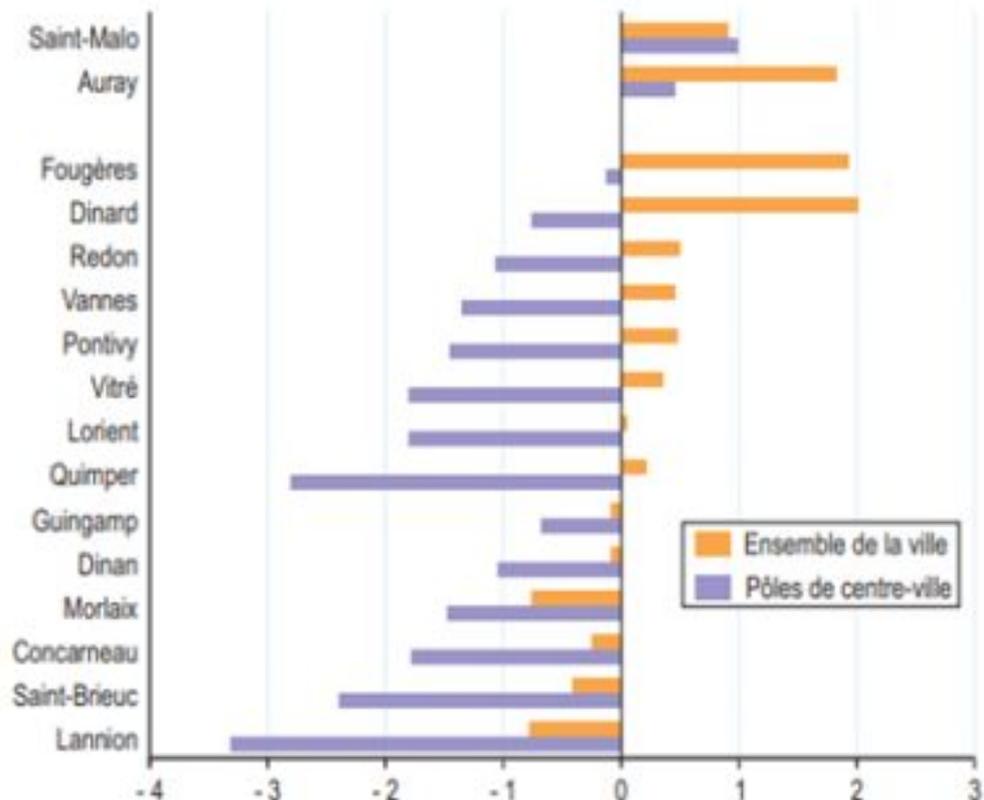


Contexte

2 La majorité des centres-villes perdent des emplois dans le commerce de proximité



Évolution tendancielle annuelle du nombre de salariés du commerce de proximité entre 2009 et 2015 (en %)



Lecture : à Pontivy, les effectifs salariés du commerce de proximité tendent à augmenter de 0,5 % par an. Dans les pôles de centre-ville de Pontivy, la tendance est à la baisse de - 1,5 % chaque année.

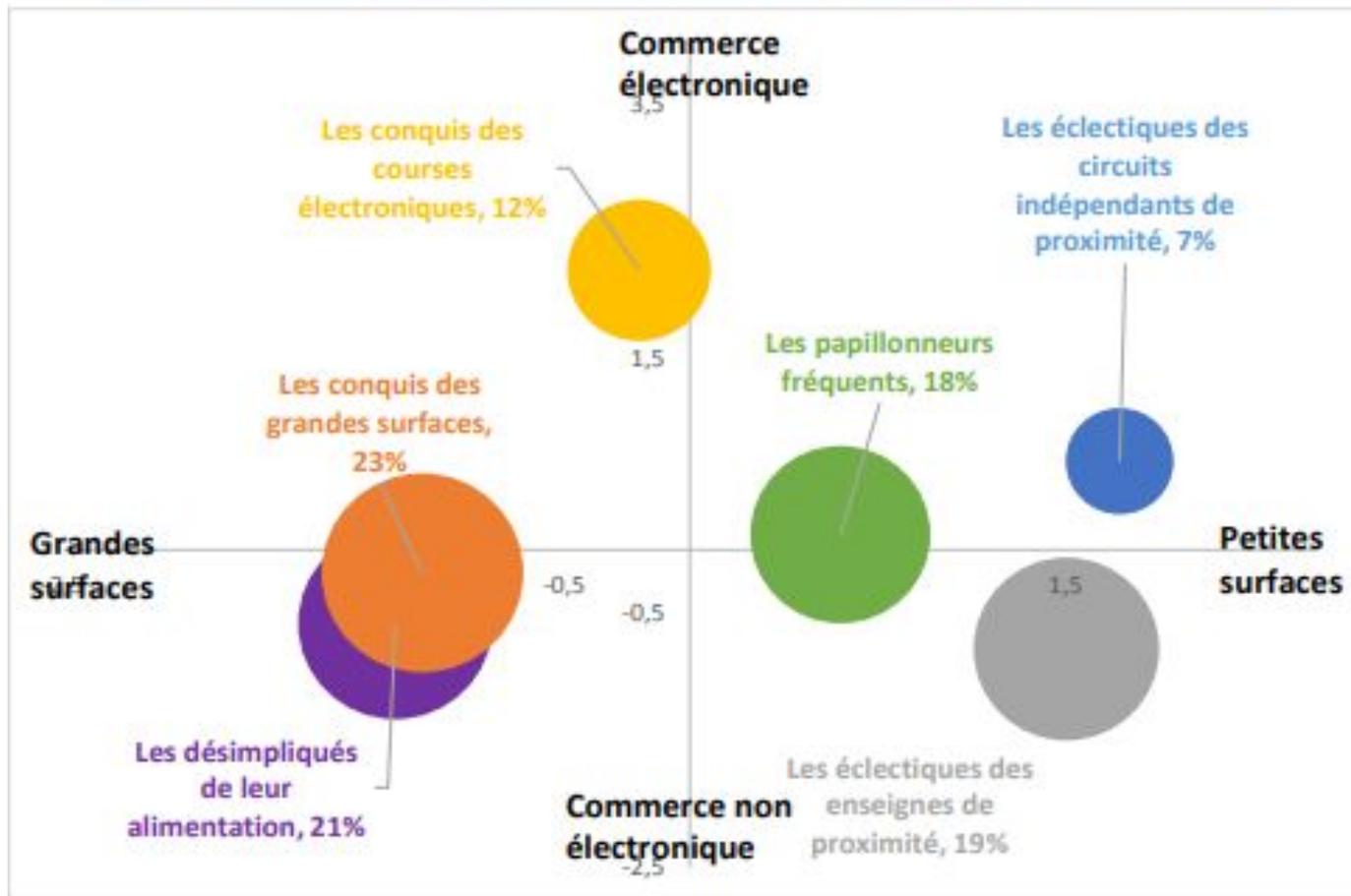
Champ : commerce de proximité dans les agglomérations de taille intermédiaire ayant au moins 1 500 salariés.

Sources : Insee, Sirius, Clap, Sirene géolocalisé, Base permanente des équipements.



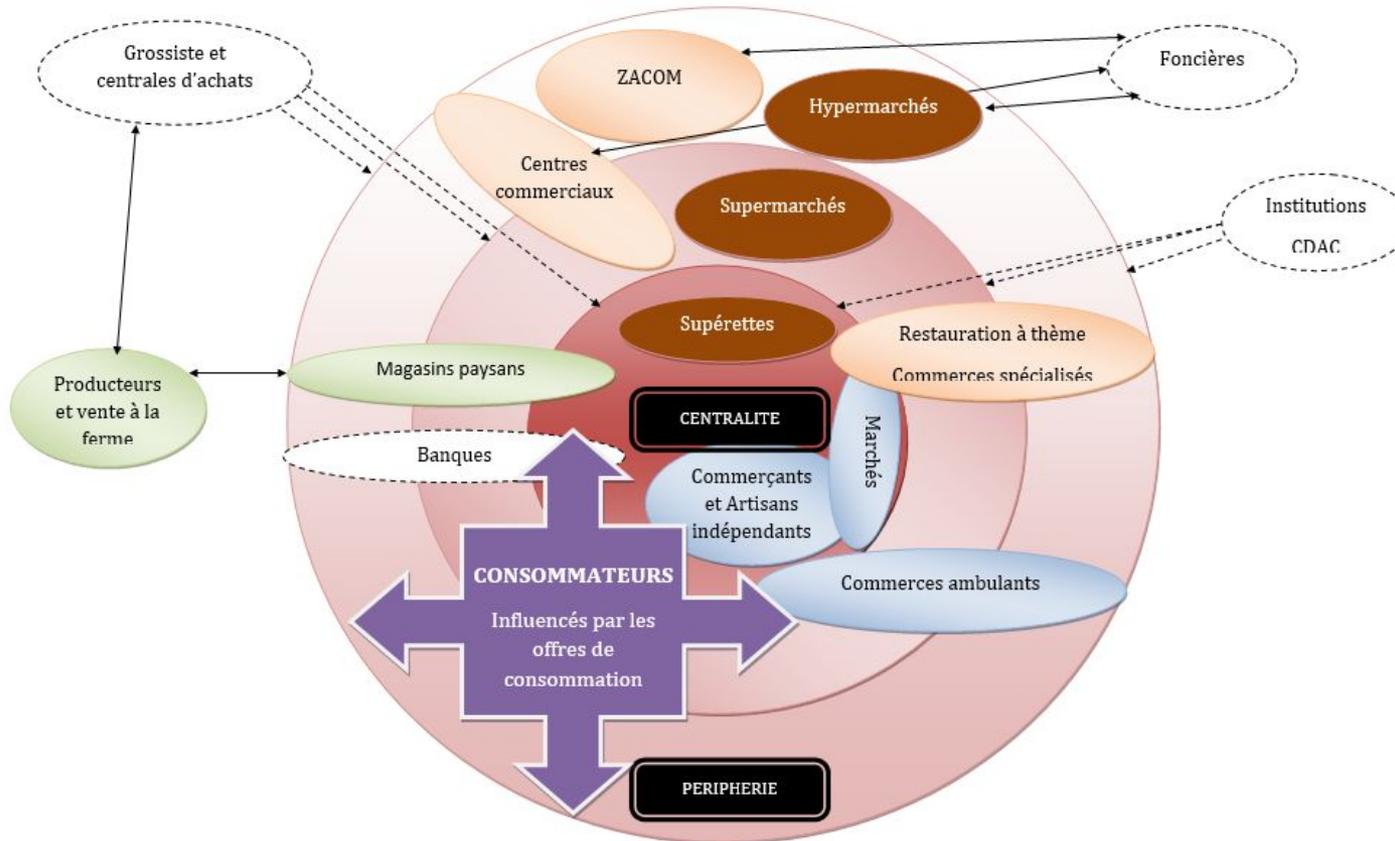
La mutation des modes de consommation

Des typologies de consommateurs établies grâce aux revenus, à l'âge et au lieu de vie

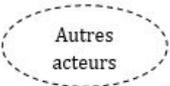


Source : Enquêtes «Tendances de consommation», volet Commerce 2017, CRÉDOC

L'adaptation de l'offre

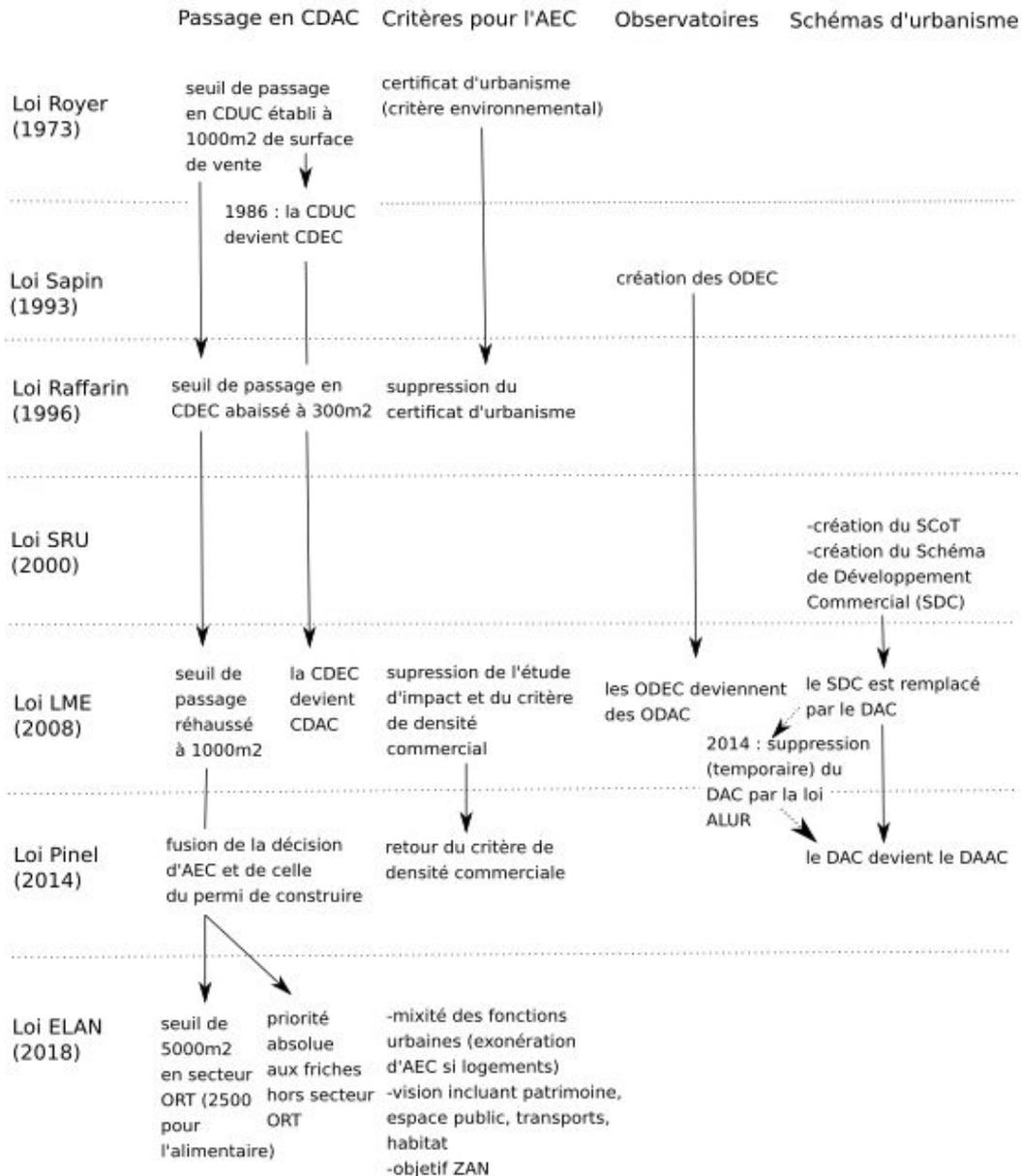


REPRESENTATION SPATIALE DES ACTEURS ECONOMIQUES DANS UN(E) VILLE / BOURG

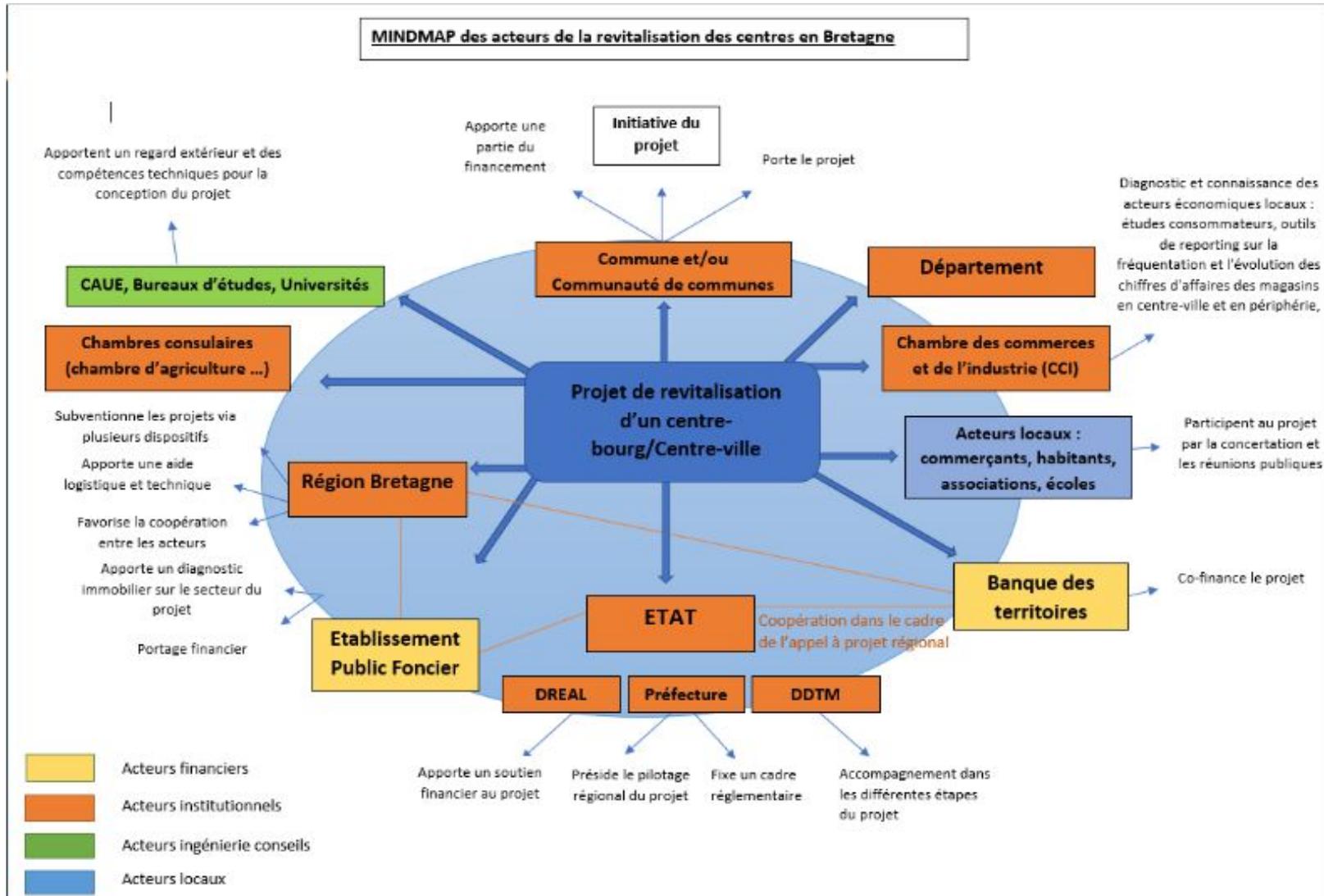
	3 Cercles : centre vers périphérie		Grande distribution		Production agricole locale		Echange avec tous les acteurs d'un cercle	
	Consommateur		Autres types de commerces		Commerces et artisanats traditionnels		Echange avec un acteur	



Une réglementation qui se durcit



Une intervention publique couplée aux initiatives du secteur privé



Un secteur privé en mutation



«Le centre commercial peut être un lieu de réconfort !» Vincent Chabault, sociologue



L'émergence d'un nouveau modèle pour le centre



Consommation. Internet pour sauver les commerces en centre-ville? L'exemple de Landerneau

Dans le centre-ville de Landerneau (Finistère), des commerçants vantent une application pour le drive local, afin de commander en ligne. Cela booste leurs ventes.

À Pontivy, cette commerçante a trouvé le truc pour être plus fort qu'Amazon

Commerçante à Pontivy (Morbihan), Carine Drouard a trouvé LA bonne idée pour être plus forte qu'Amazon : un site internet rassemblant les commerçants du centre-ville.

Enquête de terrain

Typologie des communes

Rurale :

St-Georges-de-Reintembault,
● Louvigné-du-Désert



● Petite ville : Lannilis,
Plélan-le-Grand

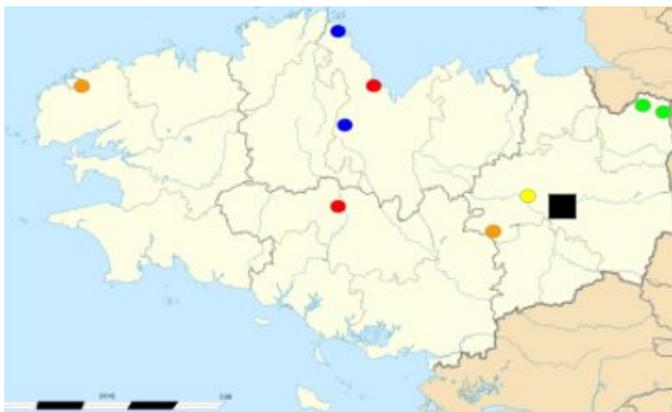


● Périurbaine : Breteil

Moyenne ville : ●
St-Brieuc, Pontivy



Patrimoniaire/touristique :
Paimpol, Quintin ●



Des réflexions autour de 4 grands facteurs :

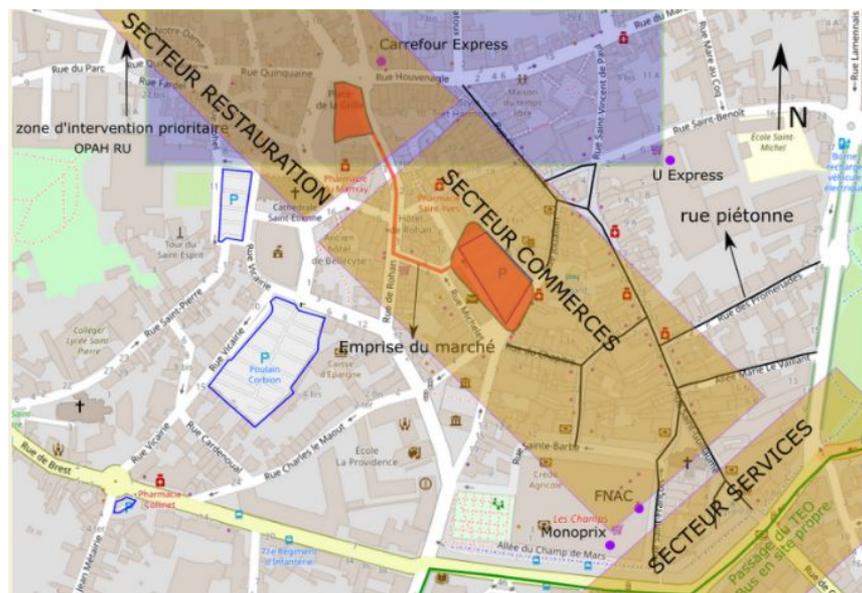
1- L'importance du contexte territorial



Plélan-le-Grand



Saint-Brieuc



2- Les acteurs et leurs rôles



Quintin



Pontivy



Plélan-le-Grand



3- Les outils et dispositifs à destination des acteurs



VILLAGES ÉTAPES

FAITES UNE PAUSE D'INTÉRÊT GÉNÉRAL !



AIRE DE MISE EN VALEUR DE
L'ARCHITECTURE ET DU PATRIMOINE
(AVAP)

UN NOUVEL OUTIL DE PROTECTION DU PATRIMOINE BRIOCHIN



**MON
COMMERCE**

4- Nouveaux dispositifs et comportements émergents

Terroir et Compagnie

OUVERTURE
Vendredi 8 Février 2019
Venez nombreux déguster
nos produits locaux
à partir de 16h

Magasin de producteurs locaux
Produits laitiers (vache et chèvre)
Viandes (porc, veau, bœuf, volaille...)
Légumes de saison
Pain
Café
Miel
Galettes

Horaires d'ouverture :
Mardi : 16h - 19h
Mercredi : 10h - 13h et 16h - 19h
Vendredi : 16h - 19h
Samedi : 10h - 13h
Dimanche : 10h - 13h

Terroir et Compagnie
32 rue nationale
35 380 PLELAN LE GRAND
terroir@ple32@gmail.com

#terroircompagnie

LES PAYSANNS POUR LE VOTRE BIEN-ÊTRE

Plélan-le-Grand

boutik'n'co.
Saint-Brieuc
des commerces et des services
proches de vous

Téléchargez notre application mobile

Dans votre poche : les commerces, les bons plans, les actualités de la ville

Disponible sur Google play
 Téléchargez sur l'App Store

Saint-Brieuc



Points de vigilance par typologie de communes



Moyenne Ville (Saint-Brieuc et Pontivy)

- # Concurrence marquée entre le centre-ville et la périphérie, il est nécessaire de travailler la singularité du centre-ville.
- # Maintenir la diversité des activités présentes
- # Importance de l'ingénierie de proximité et des unions fortes

Petite ville (Lannilis et Plélan-le-Grand)

- # Maîtriser le développement des périphéries naissantes et veiller à la connexion de celles ci aux centres-villes.
- # Union des commerçants à encourager

Points de vigilance par typologie de communes



Commune périurbaine (Breteil)

- # Attirer, “donner envie”, et capter par les flux passants
- # Maintien par le portage politique et dispositifs d'aides

Communes rurales (St-Georges-de-Reintembault et Louvigné-du-Désert)

- # S'appuyer sur l'ingénierie de l'EPCI.
- # Les activités associatives ou de l'ESS peuvent s'avérer pertinentes pour donner de la vitalité au centre-bourg.

Communes patrimoniales / touristiques (Paimpol et Quintin)

- # Valoriser le patrimoine pour développer l'attractivité, notamment par la labellisation.

Préconisations générales

Appréhender le commerce par la **compréhension des modes de consommation**

Prendre en compte **l'hybridation commerciale** dans les politiques publiques : commerce physique + e-commerce.

Construire un système de **gouvernance globale et inclusif** mêlant différents acteurs (association de commerçants, acteurs conseils, chambre consulaire...) dès le début de la démarche pour construire de bonnes relations.

Connaître tous les leviers d'aides aux commerçants. Ne pas se cantonner à octroyer des aides ponctuelles. D'abord échanger avec les commerçants pour comprendre leurs besoins puis proposer des dispositifs adaptés avec les partenaires.

Saisir les opportunités et les initiatives purement privées dans le centre (boutiques starter, projets associatifs...)

Préconisations générales

Le centre-ville doit avant tout être pensé comme un lieu de partage/passage et créer de la cohésion dans l'espace public par les aménagements.

Appréhender le centre dans sa globalité et non pas seulement sur sa fonction commerciale. Agir sur l'ensemble des composantes d'un centre qui fonctionnent en cercle vertueux : patrimoine, commerces, services, habitat, identité, mobilités...

Ne pas considérer les constructions et aménagements précédents comme immuables.

Réinvestir les locaux commerciaux vacants par des activités éphémères et pas nécessairement à but lucratifs/marchands, pour diversifier l'offre de centralité dans des locaux commerciaux réinvestis.

L'attractivité commerciale des centralités bretonnes



Merci pour votre attention



*Master 2 "Aménagement et Collectivités Territoriales", Rennes 2
Yohan Lancou - Antoine Cousseau - Julien Bonamy - Máté Seress*



Tutorats : Hélène Bailleul – Agnès Lemoine – Ronan Barbedor – Christine Bonfiglio





les **TERRITOIRES**
— *innovent*
**POUR
DES CENTRES
VIVANTS**

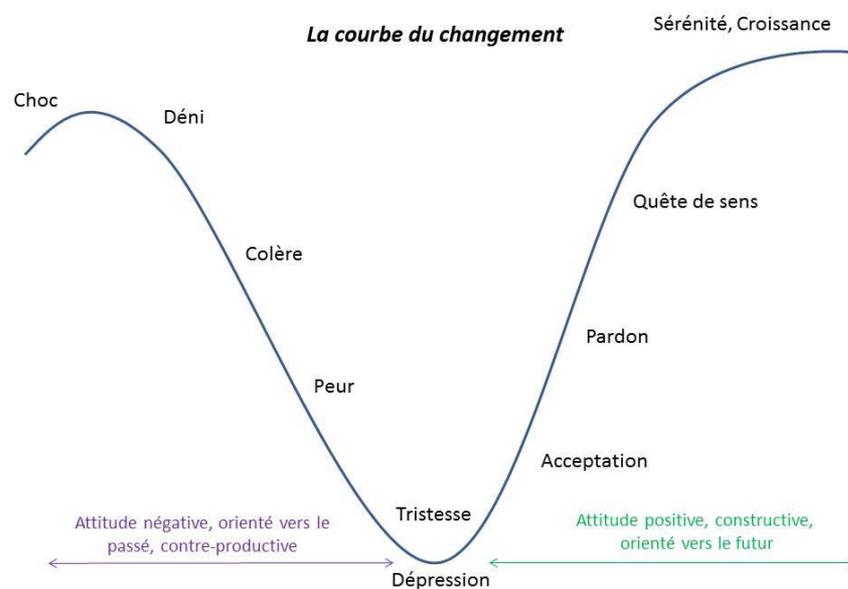
Dynamique commerces centre-ville

Ville de Pontivy : Accompagner l'attractivité du centre et l'attractivité commerciale face au changement



L'accompagnement au changement

- Le changement lié à l'urbanisme et à de nouveaux aménagements
- Le changement des modes de consommation et la digitalisation
- l'accompagnement à l'innovation commerciale

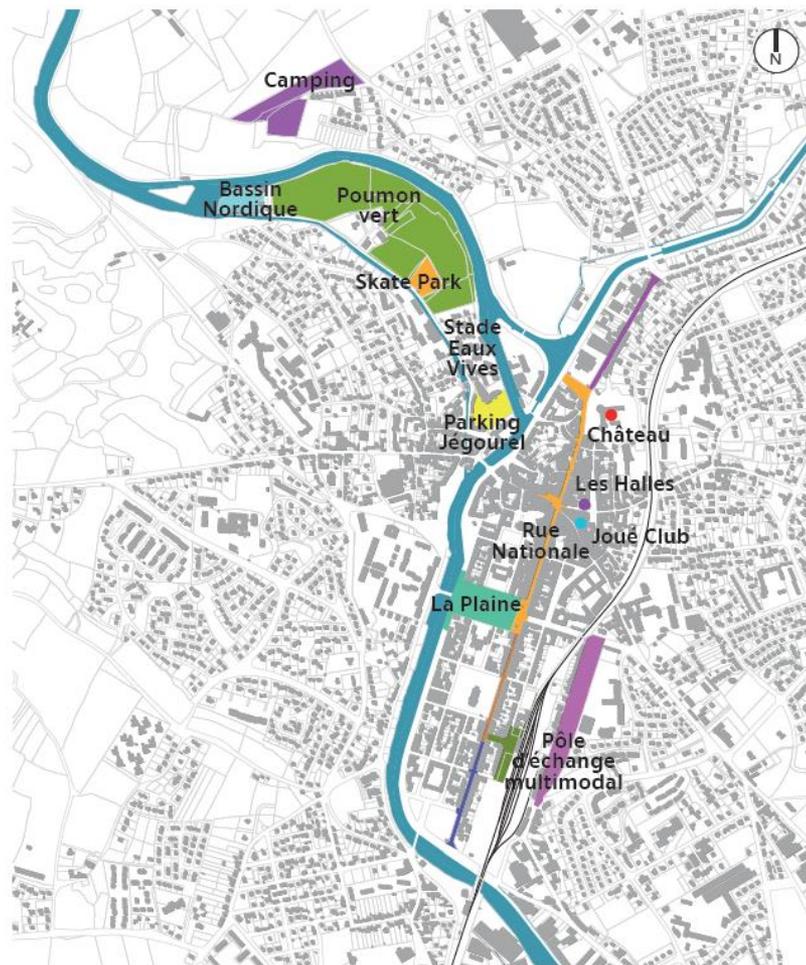


Le schéma d'aménagement : renforcer le rôle de centralité par des projets d'aménagements structurants

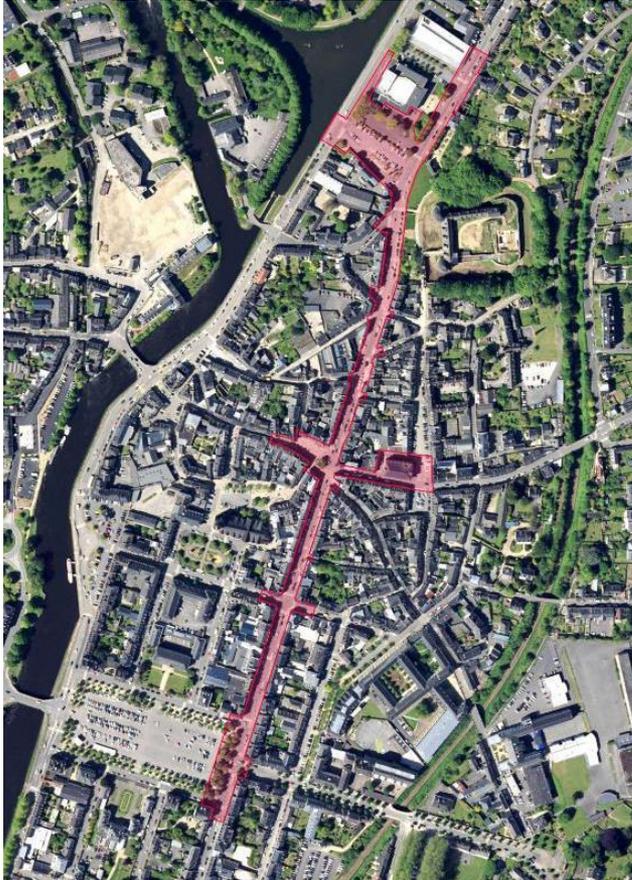
- Une ville centre au cœur d'une zone de chalandise de 90 000 habitants
- 2 dispositifs structurants:
 - Dynamisme des centres-villes en Bretagne
 - Action cœur de ville



PRÉFET
DE LA RÉGION
BRETAGNE
*Liberté
Égalité
Fraternité*



L'évolution urbaine: le réaménagement de la rue Nationale



- Une rue circulante et minérale
- Une faible place accordée à la déambulation
- Un nombre de places de stationnement important (10 places par commerces)
- Un décalage des attentes entre commerçants et usagers



construire une rue conviviale pour tous : une problématique de conduite du changement



- Un décalage de rapport au temps
 - Des projets d'aménagement sur un temps long
 - Des difficultés d'appropriation et une projection des usagers et commerçants à court terme

- L'urbanisme tactique (acuponcture urbaine) pour accompagner le changement et la stratégie de réaménagement

Vers une rue dynamique et modulable

- Des aménagements temporaires pour préparer au changement et faire évoluer les usages
 - Parklets
 - Mobilier éphémère
- Des aménagements temporaires pour réenchanter l'espace public dans une logique de parcours marchand
 - Ciels colorés
 - Galeries éphémères dans les vitrines de commerces vacants
 - Sculptures et mobiliers urbain créatifs
 - Animations de rues (concerts, spectacle vivant, etc.)

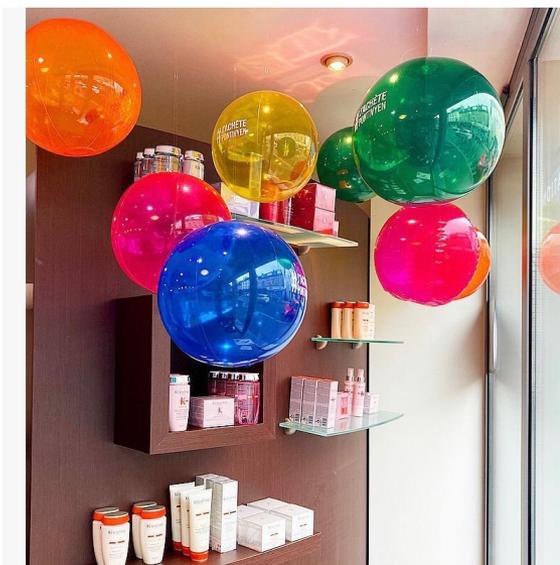



PRÉFET
DE LA R
BRETAGNE
*Liberté
Égalité
Fraternité*



Une émulation collective et une démarche partagée

- L'émergence d'une logique de marque de centre-ville et d'un sentiment d'appartenance
- Une appropriation de la démarche par les commençants



L'accompagnement des commerçants à la digitalisation

- **Une volonté de développer l'offre digitale** des commerces inscrite dans le dispositif dynamisme des centres-villes en Bretagne
 - La création d'un cheminement de bornes wifi publique rue Nationale en 2018-2019
 - La volonté de développer un e-portail commun à l'ensemble des commerçants
 - **Un contexte initial peu favorable**
 - Le constat d'un manque d'intérêt et de mobilisation pour un e-portail commun
 - Un besoin de digitalisation mal identifié par les commerçants
 - Des usages disparates des réseaux sociaux et des outils Google
 - Des informations numériques peu mises à jour et des propositions de services rarement apparentes en ligne
- La réalisation d'une étude sur le commerce et le numérique à Pontivy au printemps 2020 en associant pleinement les commerçants

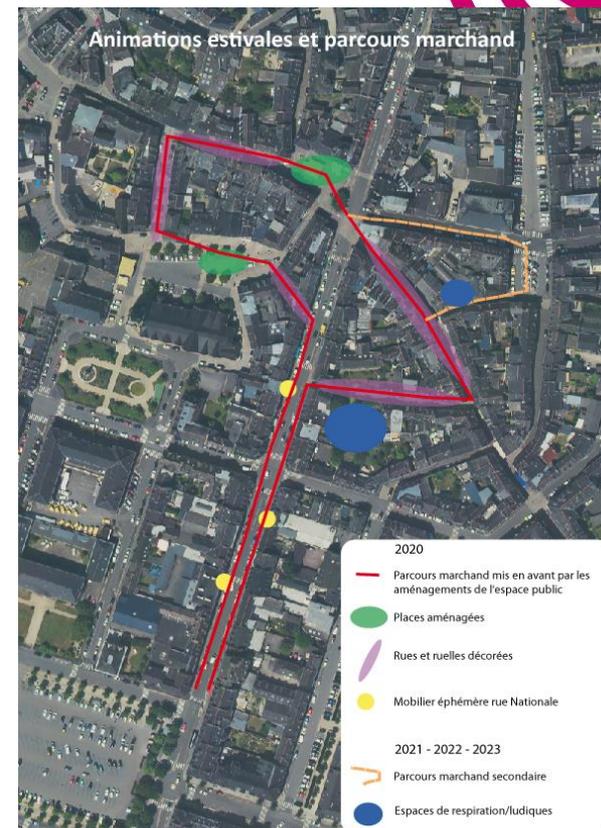
La stratégie de digitalisation

- La sensibilisation aux usages et outils numériques (été 2020)
- La construction d'un plan d'action
 - A court terme (hiver 2020):
 - Constitution d'un groupe de travail « commerce et numérique»
 - Formation -action en partenariat avec la CCI et la CMA pour créer, mettre à jour et densifier les fiches Google
 - A moyen terme
 - Construction et animation d'une nouvelle page Facebook
 - Constitution des relais de formation «ambassadeurs du numérique»
 - Développement du lien entre le site internet de la Ville et les commerces
 - A long terme
 - Création d'une vitrine numérique
 - Développement de solutions logistiques communes de type drive collectif ou consignes connectées en centre ville



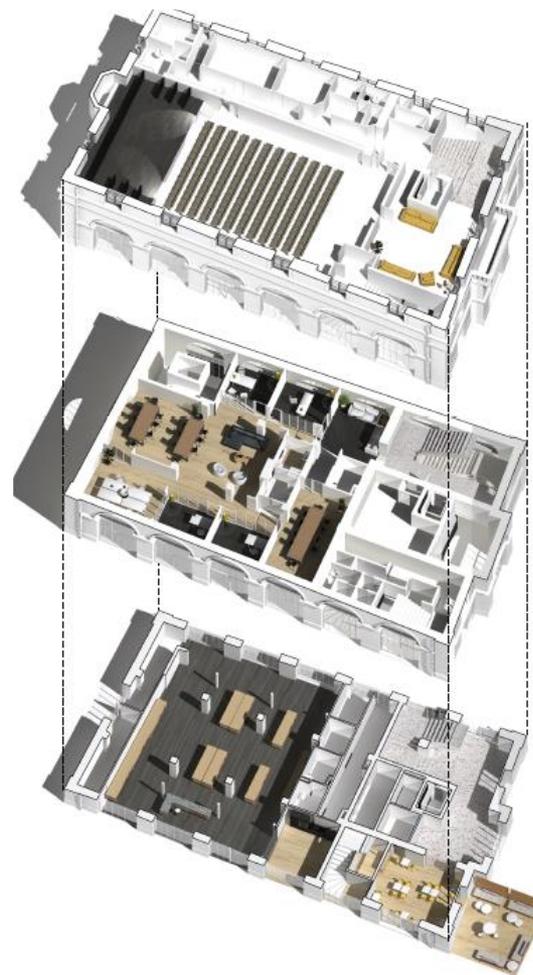
Accompagner l'émergence de nouveaux commerces et de nouvelles attentes des consommateurs

- La création de 2 « boutiques à l'essai » (2017)
- La création d'une galerie temporaire dans une boutique vacante
- Création d'un parcours marchand
 - développer une boucle de déambulation
 - Développer la place de l'enfant en centre-ville
 - Intensifier le commerce et l'expérience du consommateur



Accompagner l'innovation commerciale

- Un constat initial :
 - Inadéquation entre les montants des loyers demandés par les propriétaires et les possibilités financières des porteurs de projets indépendants
 - Des locaux dégradés et vacants difficiles à remettre sur le marché
 - Une nécessité de redensifier l'offre commerciale et l'activité économique sur le parcours marchand
- Un projet d'une pépinière commerciale au sein d'un tiers-lieu regroupant espace de coworking et théâtre
 - Offrir aux porteurs de projet des cellules commerciales de qualité à prix attractif
 - Renforcer la convivialité en centre-ville
 - Permettre le développement de commerces innovants (qui n'existent pas sur le territoire)
- Un appel à candidature avec des critères de sélection prédéfinis pour garantir la cohérence économique du projet et l'intégration dans le tissu commerçant





Les facteurs de mobilisation de la dynamique commerciale

- Des rencontres mensuelles avec les commerçants et les unions de commerçants
- L'écoute des commerçants et l'adaptation des dispositifs à leurs besoins
- L'implication de l'ensemble des services de la collectivité
- Des partenariats avec les artistes du territoire
- L'articulation des temps quotidiens et des temps projets

- De nouvelles pistes de travail à explorer :
 - La place du vélo en centre ville
 - Les connexions du centre-ville commerçant avec le chemin de hallage et les itinéraires cyclables
 - Les parkings vélo, casiers et équipement de confort à disposition des cyclo touristes



© Ville de Pontivy - 2020



les **TERRITOIRES**
— *innovent*
**POUR
DES CENTRES
VIVANTS**

Construction d'un modèle économique innovant et adapté de commerce en centre-bourg

Patrick TANGUY, Maire, commune LE JUCH
Gwendal EVENOU, Responsable Emergence, TAg29



Contexte



- Situation :
 - Situé dans le sud Finistère, entre Quimper et Douarnenez
 - Commune de 740 habitants - Douarnenez Communauté
- Genèse du projet :
 - AMI départemental de revitalisation de centre bourg en 2014
 - Dernier bar et dernier commerce fermé en septembre 2018
 - Mise en vente de la maison « De Keroulas » au même moment
- Appel à projets Redynamisation en février 2019 autour de 4 opérations :
 - Op 1 : Rénovation Commerce et habitat social
 - Op 2 : Valorisation du patrimoine
 - Op 3 : Aménagement du cadre de vie
 - Op 4 : Réinventer les mobilités

Opération N°1 : Rénovation du commerce et habitat en cœur de bourg



- Objectifs :
 - sécuriser le bâti (toiture menaçant de tomber) et bénéficier d'un bâti qualitatif dans le bourg,
 - revitaliser le territoire par l'arrivée de nouveaux habitants et par une activité favorisant le lien social,
 - maintenir des services à la population en milieu rural en développant une activité commerciale ou artisanale avec l'appui de Tag29 (Révélateur, Idéateur, Incubateur)

Partenaires

- Finistère Habitat
- Département
- EPFR
- FIA
- CAUE
- Commune du Juch
- Partenaires de l'AAP :





les **TERRITOIRES**
— *innovent*
**POUR
DES CENTRES
VIVANTS**

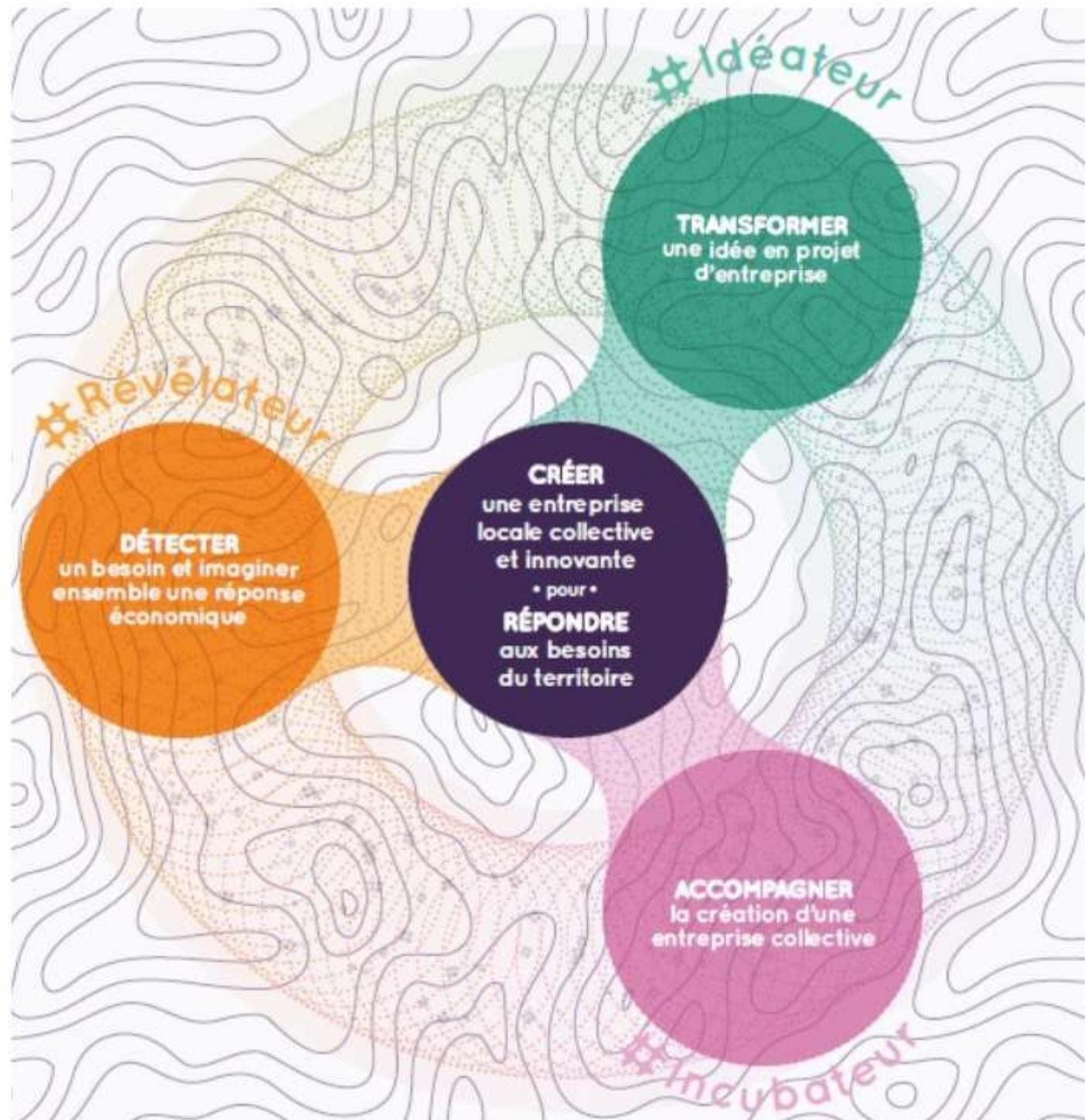
L'appui du TAg29

Une démarche d'accompagnement pour répondre aux besoins sociaux des territoires



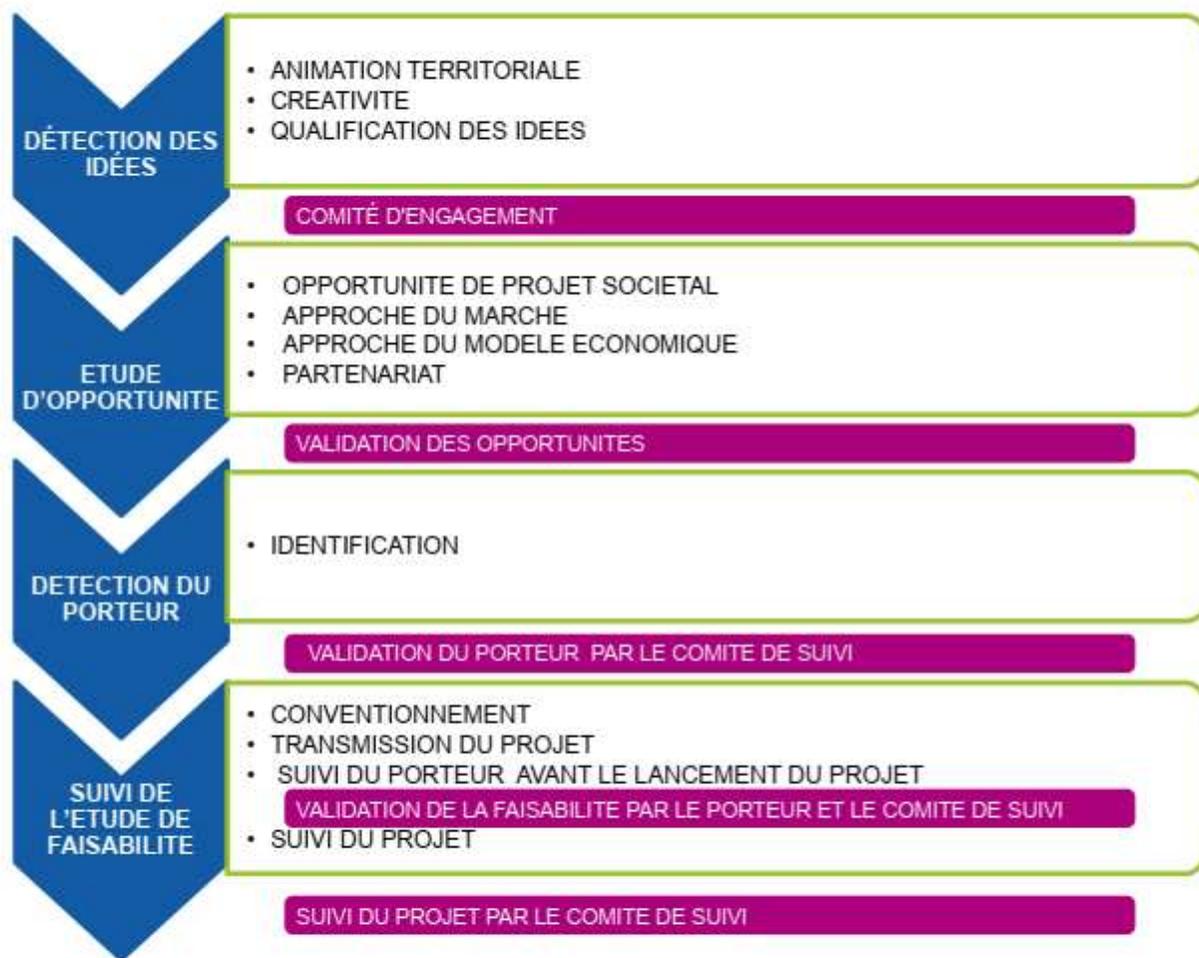


Marquons le **Finistère**
par l'innovation sociale





Synthèse du processus métier des Fabriques à initiatives



Un aboutissement de l'expérimentation

- Les 3 ans d'expérimentation ont permis de faire émerger un processus métier commun à toutes les Fabriques.
- Au-delà de ce cadre normé, des Fabriques développent des spécificités dans leur offre, venant se greffer au tronc commun.

 Etapes de validation par un comité externe à la Fabrique

« Pour nous, en région Sud-Ouest Pyrénées, ce concept est essentiel. On part du territoire et de ses besoins. On met autour de la table des partenaires, on se pose les bonnes questions en termes de marché et de modèle économique. On recherche après le porteur de projet qui pourra le mettre en œuvre tout en l'inscrivant dans les valeurs de l'ESS. Pour nous, c'est vraiment incontournable ». Fondation Macif Sud-Ouest Pyrénées



Contexte

Deux réunions publiques sur la revitalisation du centre-bourg

→ Constitution d'une commission « commerces et services » animée par le TAg29 – 22 inscrits

→ 11 et 25 septembre :
Réunions préparatoires
À la Semaine de Résidence



L'enquête

Ouverture de la Maison du cœur de bourg,
lieu symbolique de la commune, pour
accueillir les habitants

Parallèlement : enquêtes en porte-à-porte, à l'initiative de la
commission

Goûter des enfants le jeudi soir après l'école



Résultats - les habitants enquêtés



110 enquêtes réalisées

40 % de la population touchée

Ancienneté sur la commune :

de 1 semaine à 91 ans

Age :

18-30 ans	- 6
30-45 ans	- 25
45-65 ans	- 16
65 ans et plus	- 45

Résultats - activités imaginées

Bar – café – lieu de convivialité	46
Bar + épicerie	14
Épicerie	48
Boulangerie	31
Restaurant	15
Animations culturelles	8



Forum Ouvert

30 participants

4 ateliers tournants

Les participants ont suivi deux ateliers (sur 4) suivant leurs préférences. Sur chacun des ateliers, ils devaient répondre collectivement à deux questions :

- pourquoi cette activité ?
- comment cette activité peut fonctionner ?

→ Approfondissement des besoins

→ Création d'un Groupe de Travail

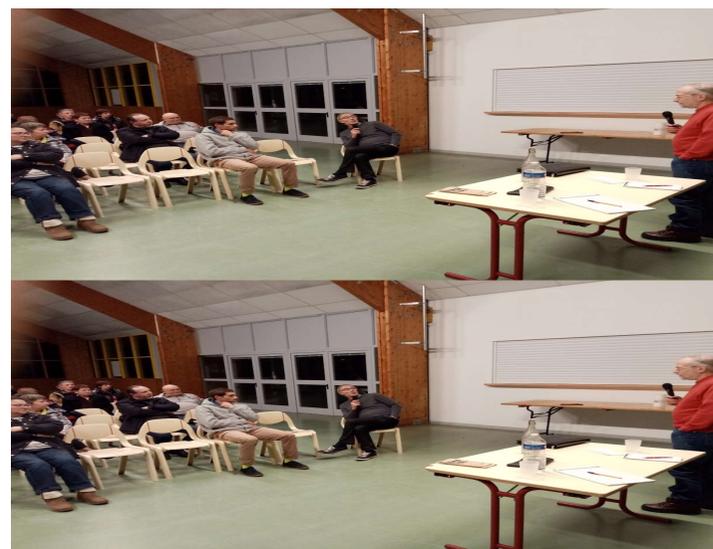


Rencontre inspirante : Le Champ Commun



50 participants

**Du concret : comment un projet
« rural » fonctionne au quotidien ?**



GT Le Juch

- Choix de projets inspirants
- Benchmarking : ce qui fonctionne / ne fonctionne pas
- Rédaction d'un Appel à Candidatures en parallèle des travaux de rénovation



Calendrier de l'étude



- Communication préalable - réunion publique le 27 août 2019 ayant réuni 90 personnes
- Semaine de résidence du 7 au 12 octobre
 - Enquête sur les besoins
 - Restitution
- Forum Ouvert « Quelle commerce de proximité pour le bourg du Juch ? » le 13 novembre 2019
 - 30 participants
 - 4 ateliers tournants
- 1 groupe de travail bimestriel (4 en tout)
- Appel à candidatures lancé en septembre 2020, 8 visites pour 4 dossiers déposés
- Ouverture du commerce début 2022

Situation du projet

- Achat du bien par l'EPF en août 2019
- Choix de l'architecte en septembre 2020
- Marché de démolition en cours

- Programmation des travaux par le bailleur social en 2022

- Candidat sélectionné le 5 novembre
 - Il participera au projet de rénovation de la surface commerciale



Quels besoins pour quelle offre ?



- Rôle du TAg29 : passer des **besoins** exprimés par la population à
- la concrétisation **d'idées** répondant à ces besoins.
 - Identifier le besoin derrière une activité
- Ex : un café = besoin de convivialité
- Mais faut-il forcément un café pour raviver la convivialité ?

- C'est le rôle des réunions de créativité (comme le Forum Ouvert) pour approfondir ces besoins et détailler une première offre.

Que signifie aujourd'hui être commerçant dans une commune rurale ?



- Observations :
 - Le statut du commerçant qui « vit dans sa boutique » n'attire plus
 - Un besoin de retrouver de l'activité / de la convivialité en milieu rural, vu comme un ferment d'un nouveau vivre-ensemble
- Le commerçant rural d'aujourd'hui :
 - Conciliation vie privée – vie professionnelle
 - A l'écoute des habitants et de leurs besoins
 - Un acteur culturel du territoire ?

Quel modèle économique viable ?



- un lieu de convivialité, ouvert à tou.te.s,
 - un commerce alimentaire, avec un mix produits locaux et produits de grande consommation
 - un lieu de restauration

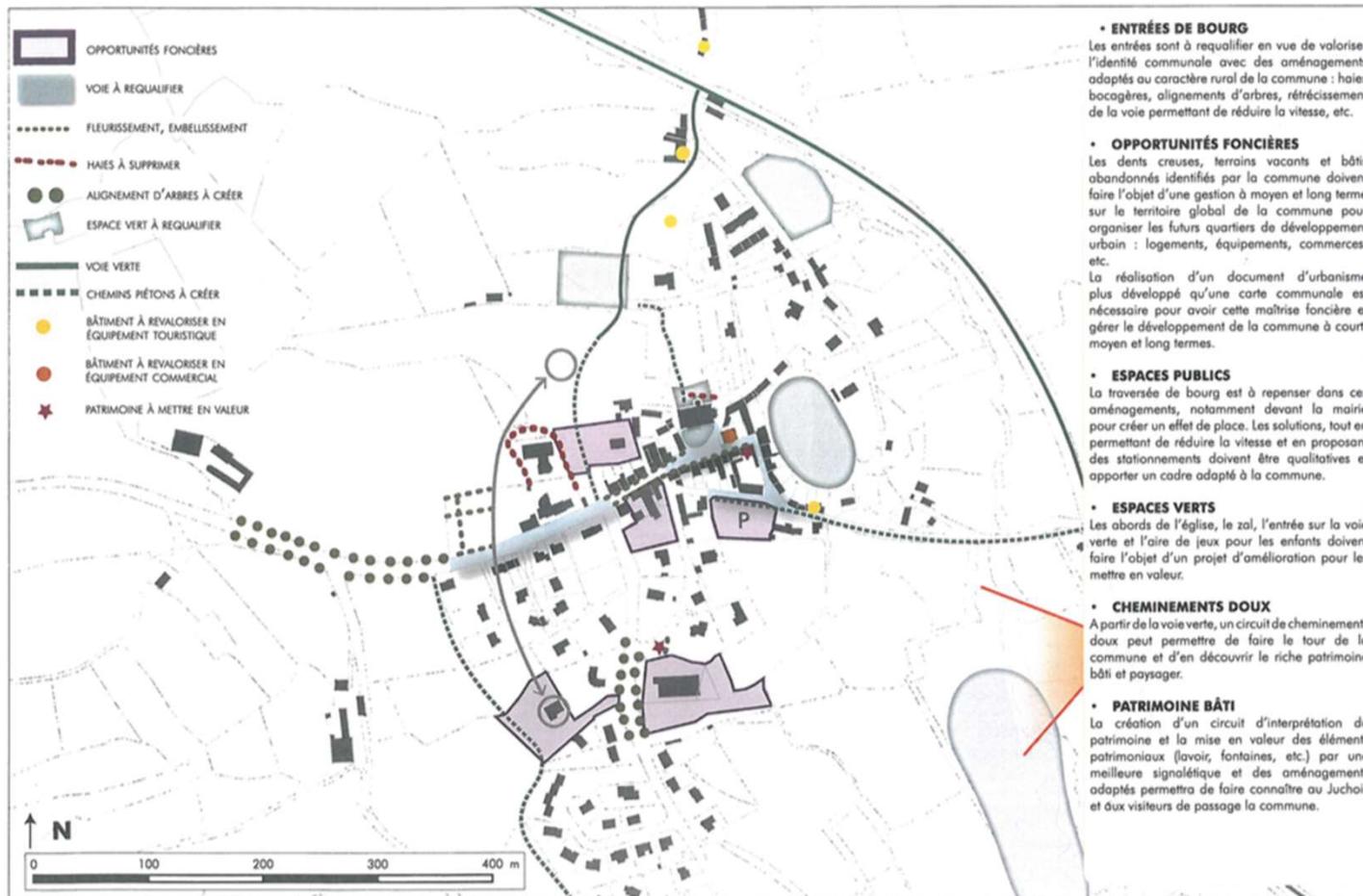
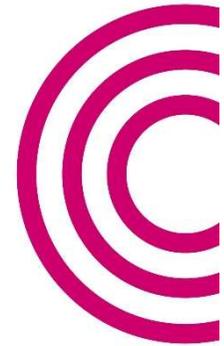
→ C'est la multi-activités qui fonde la viabilité du modèle
→ Conciliation à trouver avec la vie privée / familiale
→ Faire adhérer la population au projet → fidélisation par l'ancrage territorial.

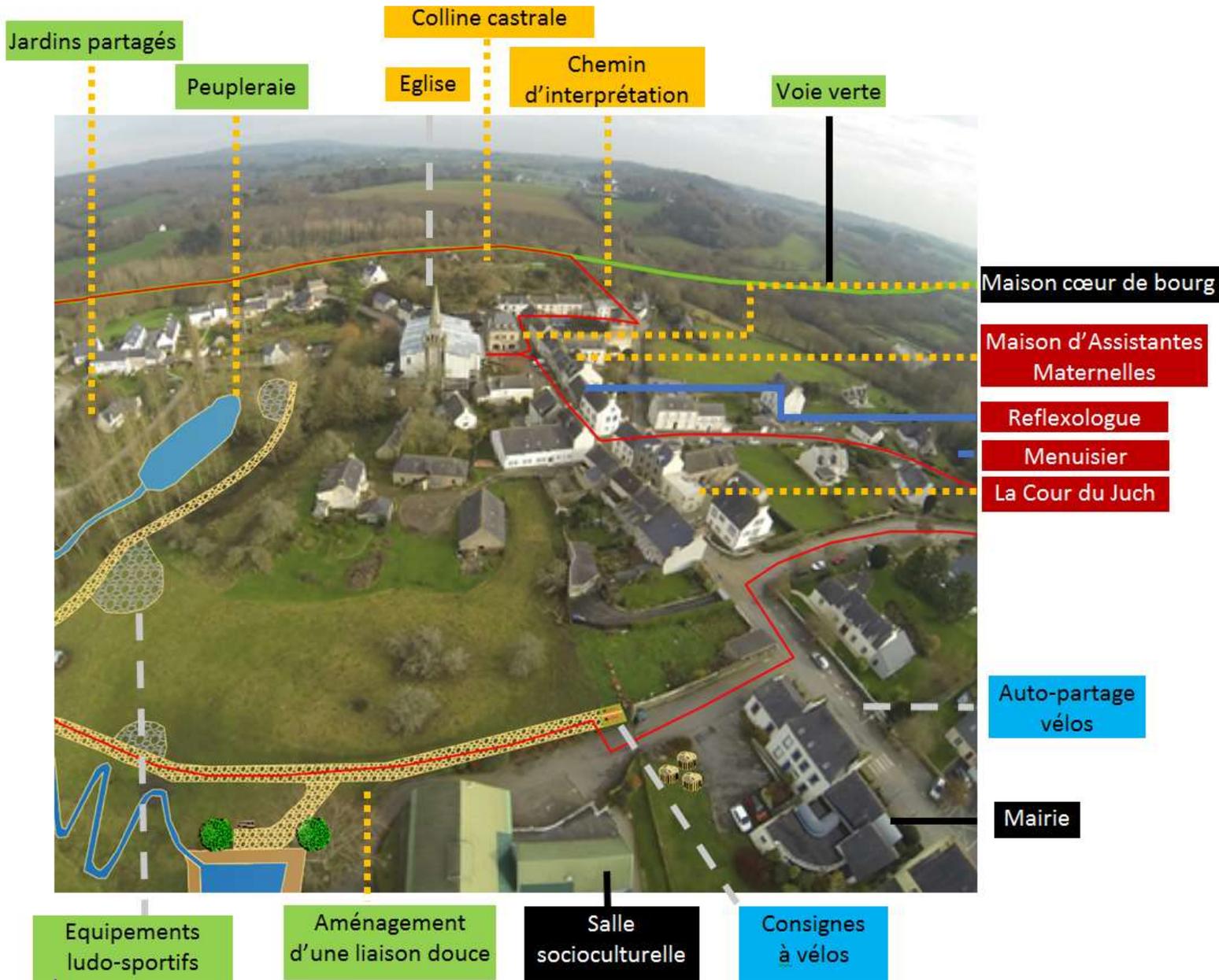


Merci pour votre attention



Genèse du projet





PRÉFET
DE LA RÉGION
BRETAGNE
*Liberté
Égalité
Fraternité*



ÉTABLISSEMENT
PUBLIC FONCIER
DE BRETAGNE

BANQUE des
TERRITOIRES



les **TERRITOIRES**
— *innovent*
**POUR
DES CENTRES
VIVANTS**



Renforcer une ingénierie de proximité Lannion-Trégor Communauté

Intervenants:

Maurice Offret, *Conseiller communautaire délégué aux centralités*

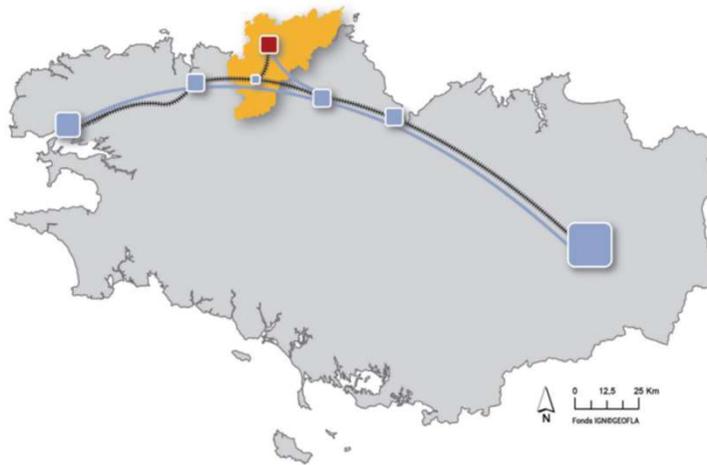
Yvan Follezou, *Directeur du service Aménagement*

Etienne Roisé, *chargé de mission centralités*

Sandrine Legallais, *manager de commerces*



Présentation du territoire



Un territoire située au Nord de la Bretagne, regroupant près de 100 000 Habitants

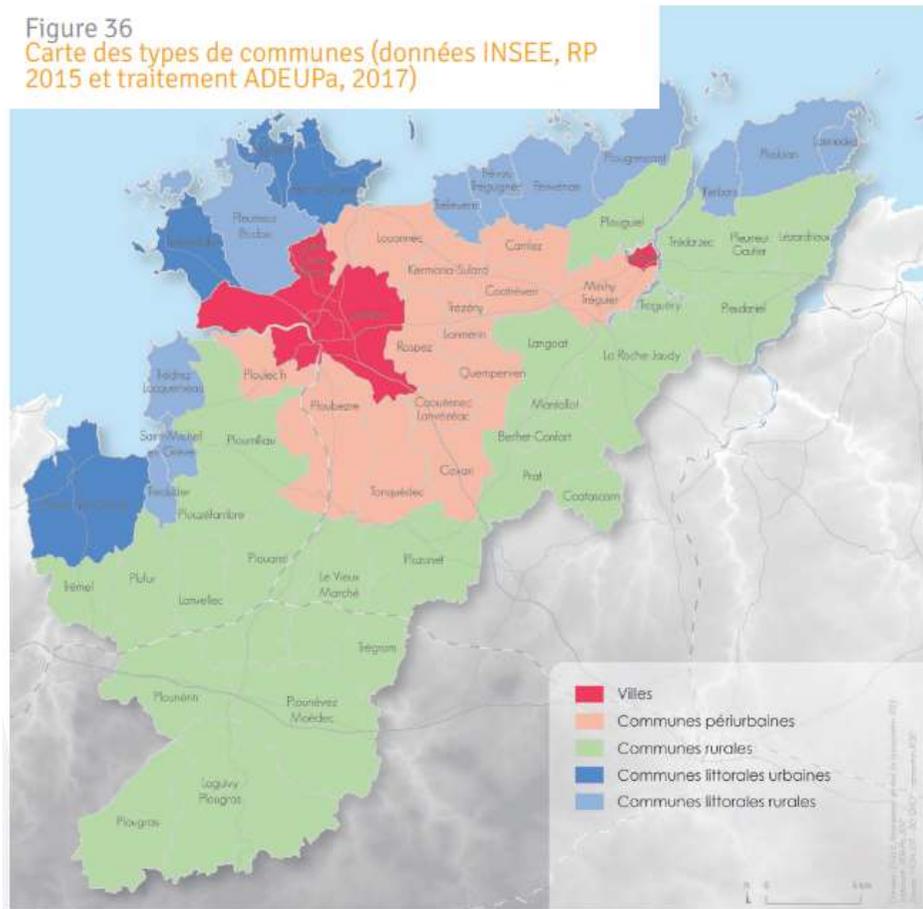
Un territoire particulier:

- *une activité économique singulière*
- *présence de la mer*
- *Beaucoup d'espaces naturels variés*
- *A l'écart de grands axes de circulation*

Présentation du territoire



Figure 36
Carte des types de communes (données INSEE, RP 2015 et traitement ADEUPa, 2017)



Un territoire très hétérogène, composé:

- d'une commune centre avec un poids de population important
- une vingtaine de communes littorales
- une quinzaine de communes périurbaines
- Une majorité de communes rurales

Présentation du territoire

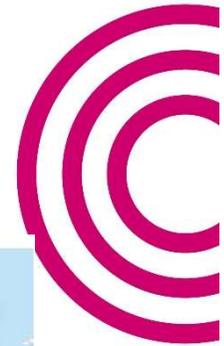


Figure 31
Les bouquets de services structurants (INSEE, BPE, 2016)

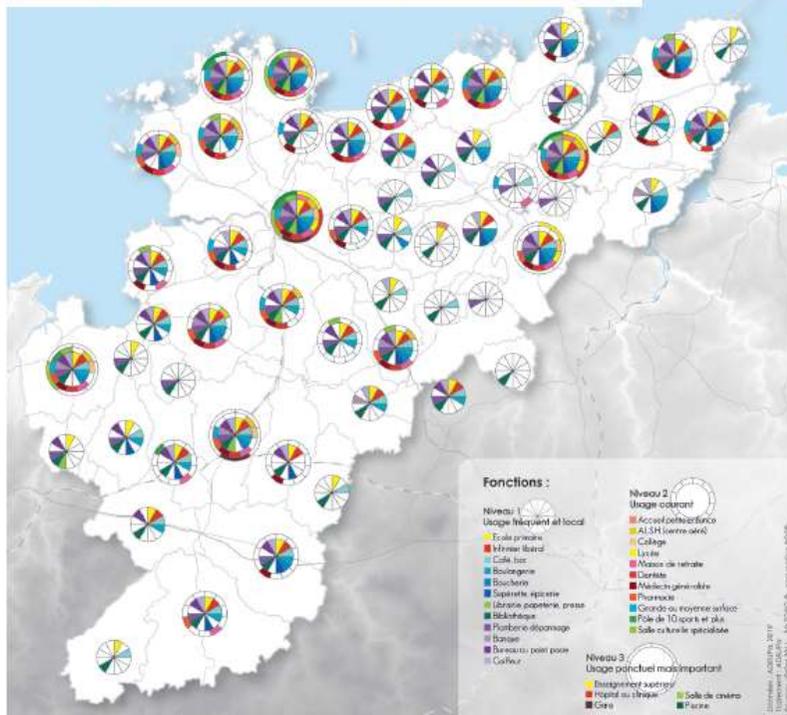
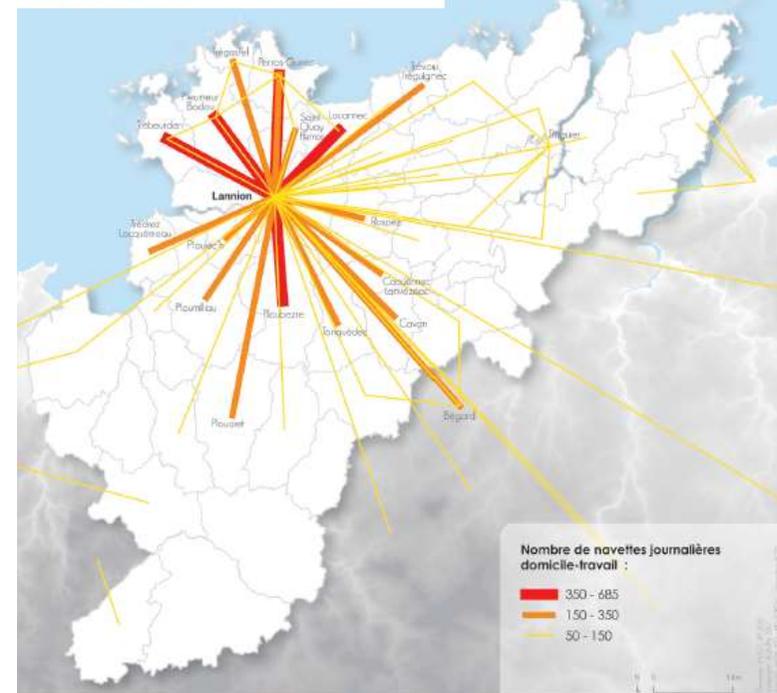


Figure 22
Les déplacements domicile-travail (INSEE, RP 2013)



Historique : de nombreux dispositifs...sur quelques centres



Lannion-Trégor Communauté et plusieurs communes ont été lauréats de plusieurs dispositifs qui ont « sédimenté » :

- Appels à projets Centres-villes/ Centres bourgs 2014/2017
 - Plusieurs communes lauréates au cycle travaux ainsi qu'au cycle études : Cavan, Plouaret, Lannion, Tréguier, Trébeurden en cycle travaux et Ploubezre, Plestin les grèves en cycles études
- Action cœur de ville sur Lannion
- Convention d'ORT signée Lannion et Tréguier (OPAH RU)
- Quelles incidences de « Petites Villes de Demain » ?



Les documents d'urbanisme et l'écosystème des centres

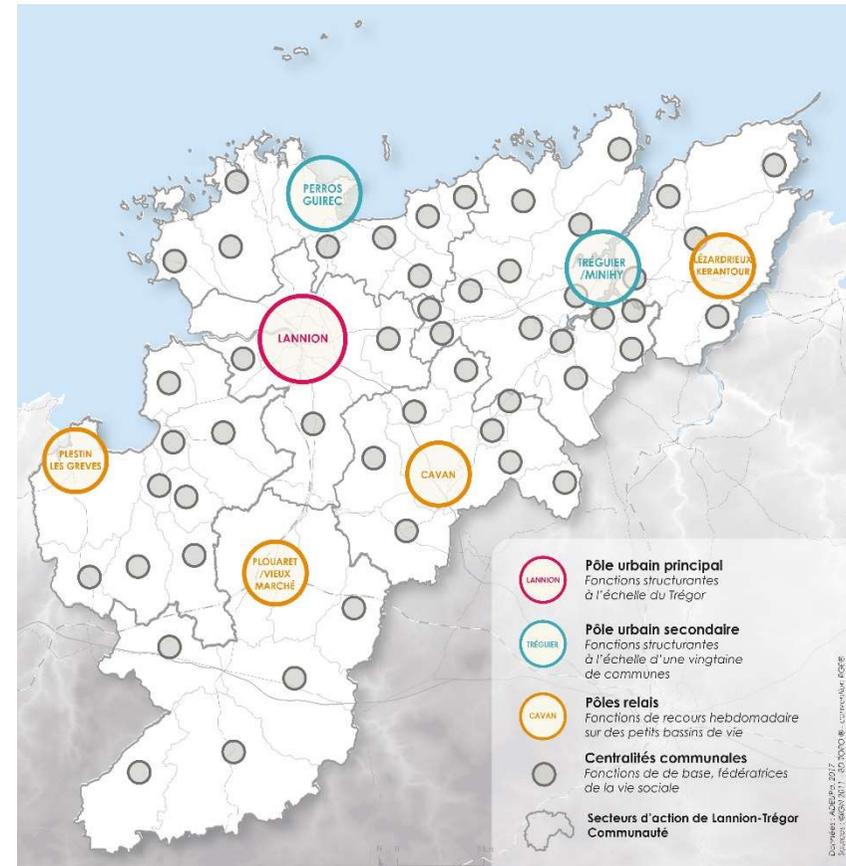
- La structuration du SCOT :
 - La définition de polarités
 - Les bases d'une politique de renforcement des centralités
- Demain, le PLUi-H :
 - Comment intégrer au mieux les communes et notamment les plus petites?
 - Comment travailler de manière efficace et en bonne gouvernance ?
 - Les centralités en tant qu'outil pour réduire la consommation foncière
 - Les centralités au cœur de la question de l'adaptation au parc de logements aux besoins à venir/vieillessement
 - Les centralités au cœur de la question du lien social et des schémas de services



Le SCOT 2019 consacre les centralités

Un pari : redynamiser les villes et les bourgs du Trégor

- en recentrant les nouveaux logements, services, commerces dans les centres-villes et centres-bourgs,
- en apportant les services au meilleur niveau de proximité possible.





Comment mettre en valeur l'ensemble du réseau des centres

- Faire en sorte que les dispositifs et l'ingénierie développés servent à l'ensemble du territoire
- Travailler sur la complémentarité des territoires, des communes entre elles voire au sein des communes elles mêmes
- Nécessité d'une approche multi-scalaire



Une première étape, la création de référentiels fonciers posée dans le PLH

Un poste « Observatoire et Référentiels fonciers » a été créé et a permis:

- La nécessaire prise en compte d'une politique foncière volontariste
- La connaissance de gisements fonciers
- Une première marche pour un recentrage des politiques de développement au sein des enveloppes urbaines et non plus en extension
- Calage méthodologique long afin de disposer d'un outil multi-cartes : un outil pédagogique, au service d'une politique foncière communale, permettant une intégration aux attendus du PLUi
- Le référentiel foncier doit cependant nourrir un projet et n'a pas de sens en soi
- Nécessite d'un binôme référentiel foncier/schéma de référence



Création d'un poste de chargé de missions centralités

Le constat:

- une multiplication des projets dans les centres bourgs
- Une multiplication des acteurs
- Une faible coordination des actions
- Un recours trop rapide à l'opérationnel
- Des enjeux de plus en plus complexes : l'impérieuse nécessité d'aborder le sujet en transversalité et en « mode projet »
- Une « raréfaction » des ressources financières / un niveau d'exigence sociétale plus fort
- La nécessaire maîtrise de « l'alignement stratégique » en matière d'aménagement : maîtriser la cohérence depuis le SCOT jusqu'aux ADS et aux travaux d'aménagement.

Une nécessité:

Aider à l'expression et à la mise en œuvre du projet communal de centralité

Des missions:

Assistance aux communes pour l'élaboration de « schémas de référence » formalisées

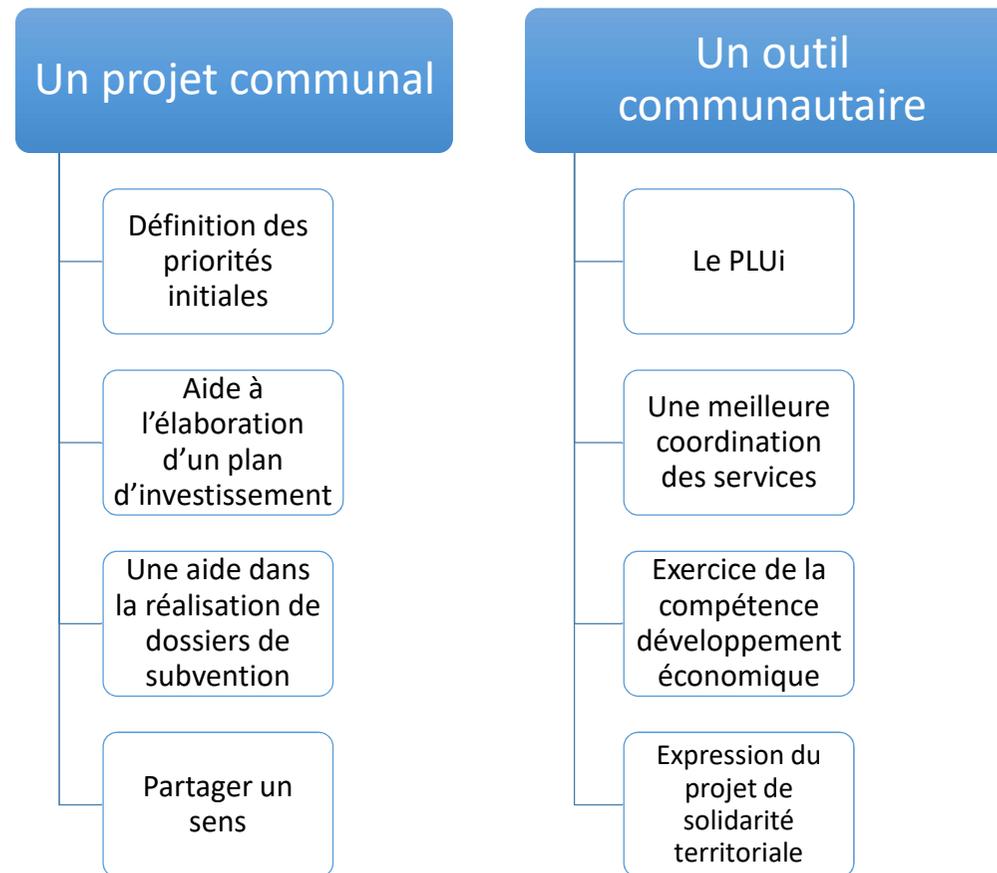
Cadrer la méthodologie de la démarche et le rendu

Proposer les outils d'accompagnement adaptés

Etre une interface facilitatrice



Un « schéma de référence » sur chaque centre : pourquoi faire ?





Création d'un poste de Manager de commerce

Les Origines :

1. La réforme territoriale via la loi NOTRe apportant de nouvelles compétences à l'intercommunalité en développement économique, qui se sont exprimées pour le secteur commerce et artisanat en « soutien aux activités commerciales **d'intérêt communautaire**.
2. l'Opération de revitalisation du territoire de Lannion-Tréguier et Lannion Trégor Communauté

Objectif : lutter contre la dévitalisation des centres villes

Cette convention ORT comporte plusieurs axes thématiques (habitat, mobilités, aménagements, développement d'équipements publics et **le développement économique et commercial) s'exprimant au sein de l'axe 2:**

axe 2 : Favoriser un développement économique et commercial équilibré

- Fournir une offre commerciale claire et adaptée à l'ensemble du territoire
- Avoir une vision et une proposition commerciale adaptée au centre ville
- Proposer de nouveaux usages commerciaux et économiques
- Réaménager les linéaires commerciaux et industriels dévalorisés



Création d'un poste de Manager de commerce

Cet axe 2 se décline sur Lannion Trégor Communauté en la création d'un **poste de Manager de Commerce** qui aura pour mission:

- **La Préfiguration d'un Office Intercommunal du Commerce et de l'Artisanat**
- Création d'un observatoire du commerce (Outils de diagnostic, de suivi , Outils prospectifs, mise en place d'études)
- Accueil et recherche de porteurs de projet.
- Développement du e-commerce et d'outils adaptés aux nouvelles tendances de consommation
- Réflexion sur d'autres dispositifs au profit des centres villes (boutiques à l'essai, boutiques éphémère....)

Le manager de commerce a une mission opérationnelle d'animation et de promotion, dans une posture de coordination

et Demain soutien aux centres bourgs dans le cadre du programme « Petites villes de demain »





Pourquoi la création d'un OICA ?

Deux constats principaux:

- Un contexte complexe à appréhender
- De nouvelles attentes des consommateurs

La pertinence d'un outil comme l'office intercommunale du Commerce et de l'Artisanat comme:

- un outil, une structure de fédérer à l'échelle de l'intercommunalité l'ensemble des acteurs économiques et des usagers-citoyens
- Un outil pour mener une réflexion globale pour renforcer l'attractivité du commerce local.



Interaction entre aménagement et commerces

Un travail d'équipe pour la réussite de l'Opération de revitalisation du Territoire.

- Le chargé de mission centralités apporte son expertise (*diagnostic et développement d'actions*) auprès des différents acteurs en terme d'aménagements en faveur de développement des centres villes et centres bourgs .
- Le manager de commerce alimente cette expertise des informations remontant de l'animation du réseaux des acteurs du commerce.

L'un et l'autre travaillent de concert pour la mise en place d'outils associés au programme d'actions.

Ils échangent sur leurs connaissances dans le souci de la pertinence des actions de développement inscrites dans l'ORT.



Une dynamique à poursuivre : et demain, quelles seront les conditions de la réussite ?

Conditions de fond

- Conserver du logement dans les centres
- Adapter le parc de logement disponible dans les centres aux besoins : taille, performances énergétiques, accessibilité, confort
- Équilibrer les « peuplements » et veiller aux parcours résidentiels
- Tenir les services et les aménités
- Offrir une relation au lieu d'emploi soit par la proximité soit par une politique de déplacements
- Valoriser le patrimoine : ne pas atténuer la valeur du stock
- Mieux anticiper et maîtriser les outils d'une politique foncière active
- *Veiller à ce que les commerçants de proximité s'adaptent aux évolutions, se voient comme acteurs de leur centralité , agissant à travers une représentativité plus développée.*



Une dynamique à poursuivre : et demain, quelles seront les conditions de la réussite ?

Conditions organisationnelles

- Une ingénierie cohérente et transversale pour des projets uniques
- Accompagner la pédagogie
- Mettre l'accent sur les complémentarités et veiller à limiter les concurrences
- Continuer à poser des stratégies d'adaptation aux évolutions des centralités
- *Maintenir des organisations collaboratives et transversales*
- Diffuser l'expérience des dispositifs de l'Etat et les imbriquer localement



Trugarez

Contacts:

Yvan Follezou *Directeur du service Aménagement* yvan.follezou@lannion-tregor.com 02 96 05 91 33

Etienne Roisé, *Chargé de mission centralités* etienne.roisne@lannion-tregor.com 02 96 05 60 91

Sandrine Legallais *Manager de commerces* sandrine.legallais@lannion-tregor.com 02 96 05 40 53





les **TERRITOIRES**
— *innovent*
**POUR
DES CENTRES
VIVANTS**

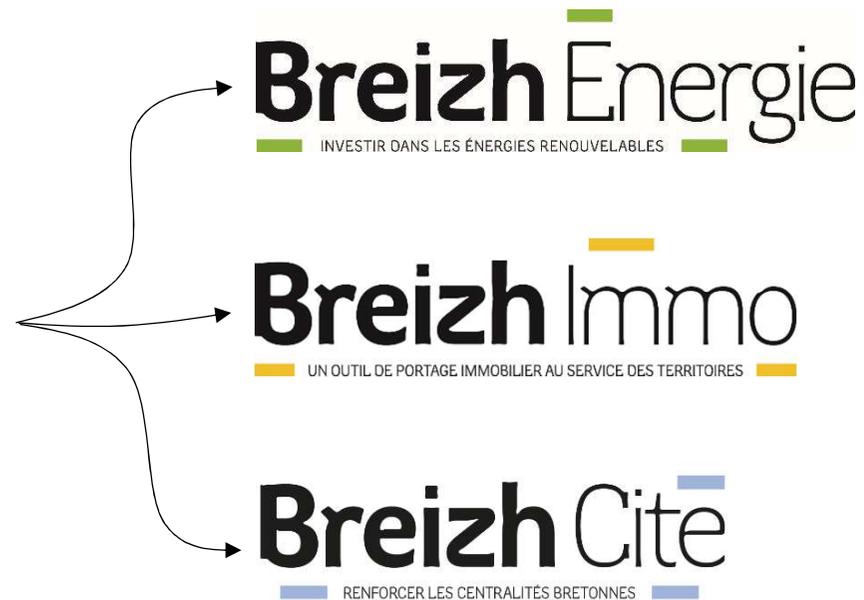


BreizhCité, renforcer les centralités bretonnes

Guillaume Dieuset, Directeur Général de SemBreizh



Un outil du groupe SemBreizh





BreizhCité répond aux besoins des Territoires

- Naissance le 13/11/2020
- Attirer de nouveaux habitants et maintenir la population
- Trouver des solutions à l'habitat dégradé en centre ancien
- Intervenir sur la vacance
- Contrôler l'évolution des immeubles, adapter les surfaces commerciales, favoriser l'implantation de nouveaux concepts et ainsi favoriser et développer des activités économiques
- Réaménager des accès dans les étages, tout en créant des unités commerciales réaménagées en rez-de-chaussée
- Adapter l'offre de logements aux besoins des nouveaux ménages
- Débloquer et favoriser des opérations, avec les compétences et financements, pour lesquelles les opérateurs privés ne s'engagent pas
- Structurer des projets sur le long terme, avec la mobilisation d'investisseurs dans la durée, permettant une redynamisation de la centralité



Des partenaires

Breizh Cité

RENFORCER LES CENTRALITÉS BRETONNES

une initiative de

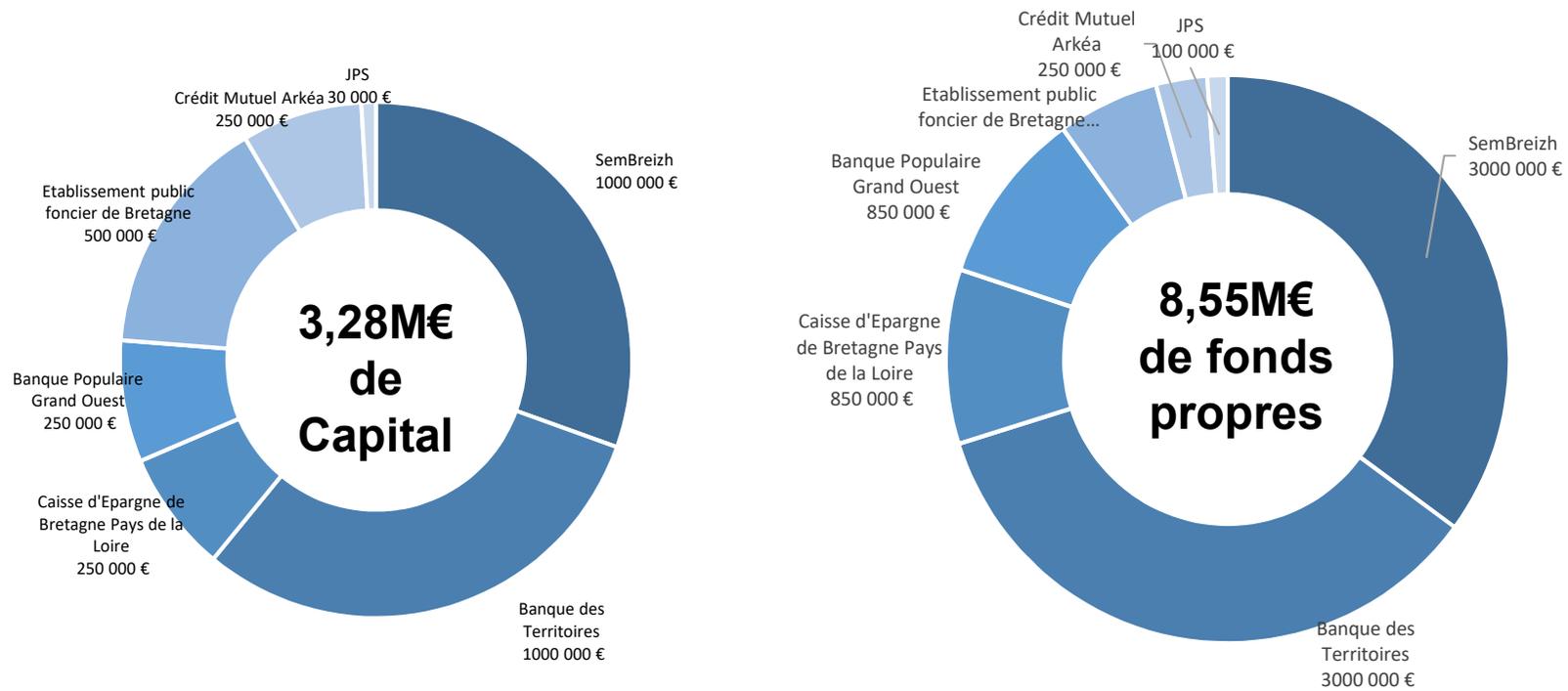


portée par





Actionnariat





2 grands métiers

- Statut de SAS
- 2 grands métiers :
 - Promoteur d'ensemble immobilier (complété d'aménageur dans certains cas)
 - Investisseur dans l'immobilier économique (commerces essentiellement)
- 1 budget et plan d'affaires prévisionnel établi à partir des besoins des communes



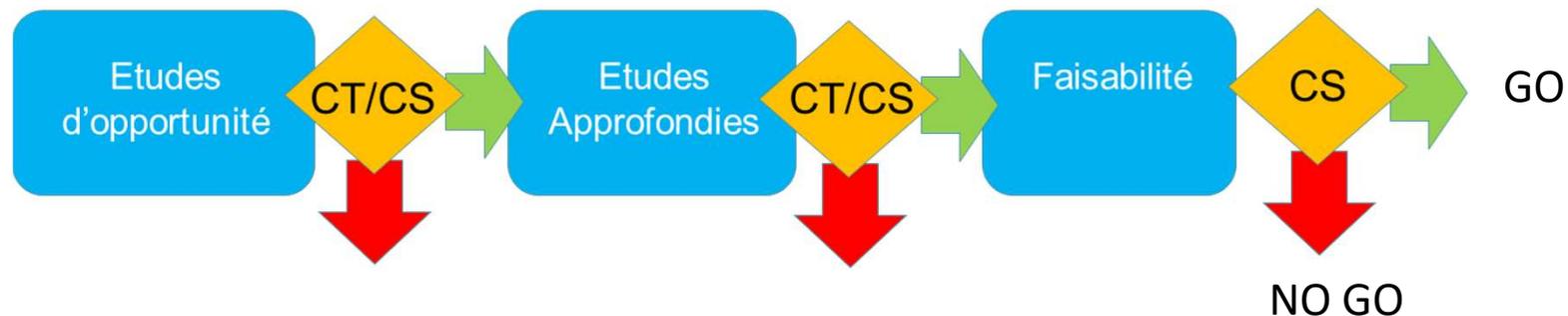
Critères d'intervention

- Projet de centre ville ou centre bourg en Bretagne
- Contribuant à renforcer la centralité
- Mixité des fonctions, habitat, commerces à minima
- Partenariat de la collectivité pour accompagner la réussite du projet et d'ordre financier
- Partenariat avec des partenaires publics ou privés
- Aboutir à un modèle économique compatible avec la localisation du projet



Un processus d'engagement structuré

- Un processus structuré basé sur des modèles de société issues des mêmes partenaires
- Une instruction en 3 étapes
 - Étude d'opportunité
 - Etude approfondie
 - Etude de faisabilité
- Mise en place de comités technique (CT) et stratégique (CS) pour engagement





En pratique, comment faire ?

- Saisine directe :
 - Après identification d'un projet respectant les critères précisés ci avant, la collectivité saisit BreizhCité avec un dossier permettant de lancer les différentes instructions
- Appel d'offre :
 - La collectivité lance une appel d'offre de concession d'aménagement auquel BreizhCité choisit de répondre en collaboration avec un promoteur (création d'une société de projet dans laquelle investit la SAS BreizhCité)
 - Les comités technique et stratégique étudient le dossier et donne un GO ou NO GO sur le projet aux différentes phases.
- Si GO, le projet s'engage.
- Contact : SemBreizh ou les Partenaires



les **TERRITOIRES**
— *innovent*
**POUR
DES CENTRES
VIVANTS**

PLÉLAN-LE-GRAND CA BOUGE DANS LE BOURG

Murielle DOUTÉ-BOUTON
Maire



Plélan-Le-Grand

Une dynamique commerciale ancienne



- Un village-rue traversé par l'ancienne RN24, bordée de commerces
- Un marché dominical d'importance créé en 1983
 - La mise en place d'animations saisonnières en lien avec ce marché à partir de 2016
- Le constat d'une transformation progressive de commerces en logements à partir de 2000...
- Achat de deux cellules commerciales dans le centre-bourg :
 - Éviter la vacance ou la transformation en logement,
 - Aider les nouveaux porteurs de projets à tester leur modèle économique et à se lancer par un loyer faible.
 - 2 cellules = parcours résidentiel de commerces possible!
- Soutien de l'union des commerçants dans leurs actions d'animation.



Plélan-Le-Grand

Ca bouge dans le bourg

Etude urbaine et dynamique commerciale en 2018-2019

Lauréate AAP régional cycle étude en 2017 et cycle travaux en 2019:

Objectifs opérationnels:

- création de nouveaux logements en cœur de bourg (T2/T3),
- création de nouvelles cellules commerciales sur des surfaces inexistantes en cœur de bourg (100-300 m²),
- mise en place de mobilier urbain pour passer « d'un bourg où l'on passe à un bourg où l'on prend le temps »,
- création de nouveaux espaces : marché éphémère, exposition, convivialité, culture...
- recrutement d'une agent dédiée à la thématique en 2019



Plélan-le-Grand

Ca bouge dans le bourg - La suite

- Décliner les projets opérationnels (logements, commerces)
- Affirmer l'identité communale et l'inscrire dans l'aménagement urbain,
- Affirmer le soutien aux commerces de proximité :
 - Structuration de l'équipe des agents amenés à intervenir avec les élus
 - Aide à la structuration de l'association de commerçants et artisans,
 - Mieux communiquer sur les commerces de proximité (internet, signalétique...)
- Sécuriser et promouvoir le marché dominical,
- Mieux valoriser nos atouts touristiques et le label « Village Etape » obtenu en 2014 et renouvelé en 2020.



les **TERRITOIRES**
— *innovent*
**POUR
DES CENTRES
VIVANTS**



Quelle place pour la collectivité dans ce contexte sanitaire ?

Charles GUERET



Des solutions à court terme

- Click and collect



- Bons d'achats





Des solutions plus durables ?

- La livraison aidée par la collectivité
- La préservation du lien social

CORONAVIRUS COVID-19 / DÉCONFINEMENT

ICI, JE COMMANDE MES PRODUITS
LIVRÉS PAR LA POSTE À MON DOMICILE

LA POSTE

04 71 60 56 80 contact@saintflourco.fr

⚠ Pour vous protéger et protéger les autres :
continuez d'appliquer les gestes « barrière » de manière systématique et rigoureuse



Convenir à l'évolution commerciale

- Des innovations au service de la centralité : l'exemple de MyLoope



ml
V-PASS FIDÉLITÉ

Une seule carte de fidélité pour
tous vos commerces de proximité

Je fais scanner le code par
mon commerçant >

J'active et gère mes points sur
www.vpass.myloope.com
avec mon numéro >



myloope

Cette carte peut être utilisée dans tous les commerces affiliés à
MyLoope V-PASS FIDÉLITÉ

Des solutions à court et moyen terme qu'il s'agit d'associer à des reformes structurelles



- Impulser des initiatives
- Anticiper le centre-ville de demain
- Travailler sur l'attractivité d'un centre en termes d'équipements
- Valoriser le patrimoine
- Accompagner le commerce avec des postes dédiés

