

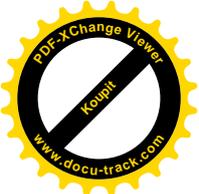
**intencité**

atelier d'urbanisme commercial

# STRATÉGIE COMMERCIALE

Quartier du Vert Bois

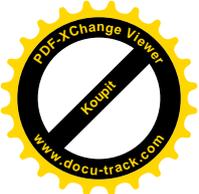
PROCHAINES ETAPES ET CALENDRIER - SEPTEMBRE 2012

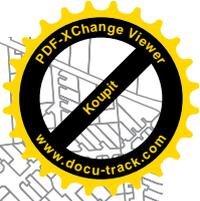
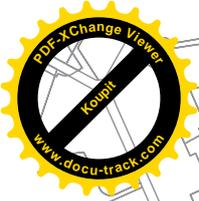




# Sommaire

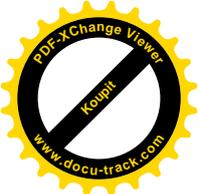
<b>01</b>	Rappel diagnostic _____	5
<b>02</b>	Scénario retenu _____	9
<b>03</b>	Prochaines étapes et calendrier _____	15





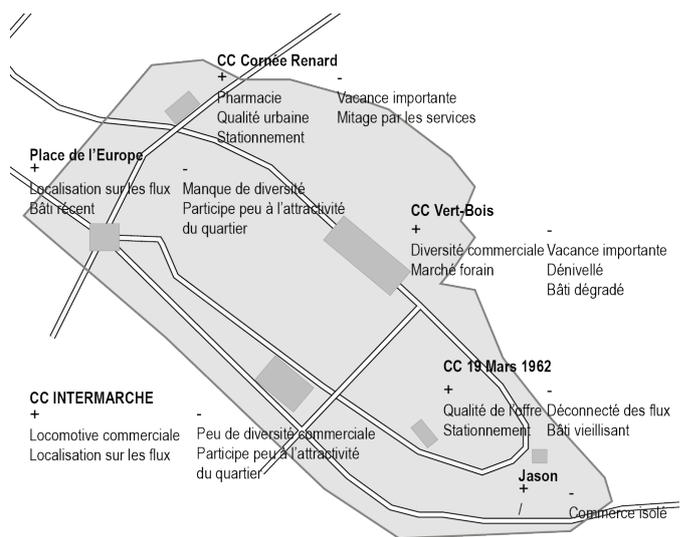
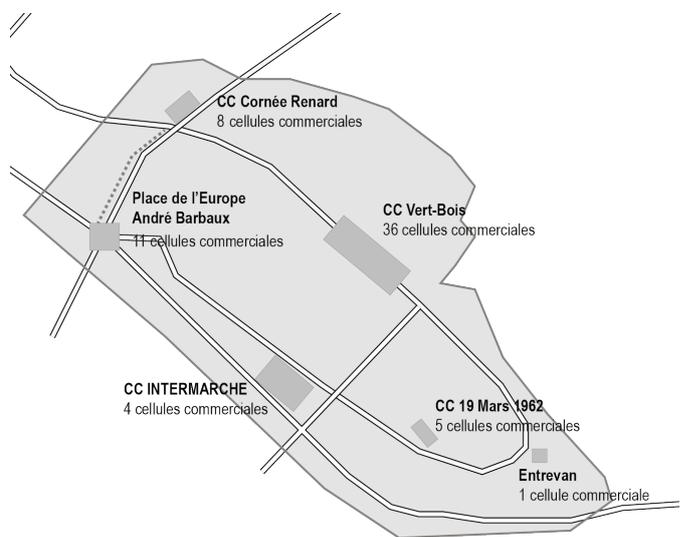
**01**

**RAPPEL  
DIAGNOSTIC**



## Synthèse des éléments de diagnostic

- Le quartier du Vert-Bois dispose d'une armature commerciale s'articulant autour de 6 pôles commerciaux déployant une offre de proximité soit 65 locaux commerciaux pour 11 000m2 de commerces et services au total
- Le diagnostic fait apparaître une offre commerciale globalement fragile avec un fort de taux de vacance (23% sur l'ensemble du quartier et 30% pour le pôle commercial du Vert-Bois)
- Une offre commerciale apparaissant sur-calibrée. L'étude de marché autorisait le déploiement par rapport au potentiel économique à maxima de 5 500m2 d'offre de commerces et services (hors Intermarché)
- Des pôles commerciaux permettant un maillage du quartier et assurant une véritable fonction de lien social et de services aux habitants. L'étude des comportements d'achat laissait apparaître un fort attachement des habitants aux différents pôles de proximité.
- Deux locomotives commerciales dans le quartier avec la présence du marché forain du Vert-Bois (environ 100 étals soit 800m) et le supermarché Intermarché attirant une population au delà du quartier voir au delà de Saint-Dizier.



### Enjeux

Conforter le service aux habitants en maintenant une offre commerciale à vocation de proximité.

Insérer le commerce de demain dans les dynamiques urbaines en cours (mixité sociales, recomposition de l'espace public, programmation urbaine attractive).

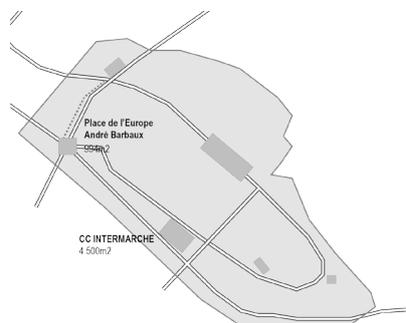
Participer à un changement d'image du quartier du Vert-Bois, désormais mieux connecté au reste de la ville.

## RAPPEL DU DIAGNOSTIC

### Scénarios proposés

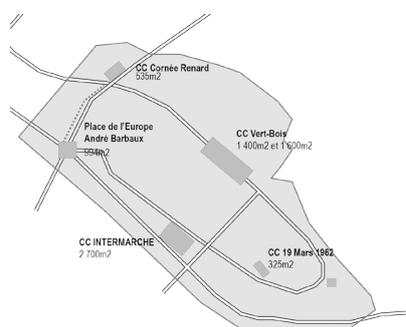
#### Scénario 1 : Concentration

Déploiement de l'offre commerciale du quartier autour d'une polarité commerciale unique, à vocation inter-quartier voir communale. Ce scénario prévoit la concentration de l'offre commerciale autour du pôle Pisani et d'une offre de service autour de la place de l'Europe (5 500m<sup>2</sup>).



#### Scénario 2 : Équilibre

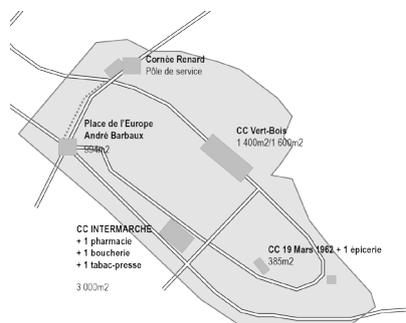
Maillage du quartier par une offre commerciale de proximité. Il s'agit dans ce scénario de conforter l'ensemble des pôles commerciaux existants dans le quartier. Ce scénario prévoit un redéploiement du pôle commercial du Vert-Bois autour d'une moyenne surface alimentaire et des commerces leaders (1 400 et 1 600m<sup>2</sup> SHON)



#### Scénario 3 : Concentration équilibrée

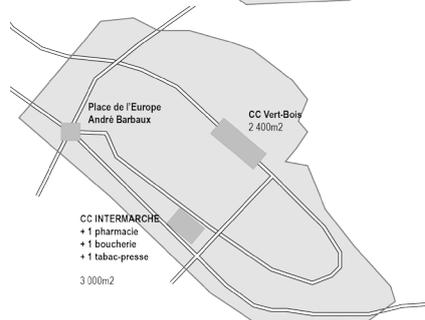
##### Variante 1

Maillage du quartier par une offre de grande proximité. Ce scénario prévoit de conforter le pôle commercial de du 19 Mars 1962, de Pisani et du Vert-Bois redéployé (1 400 et 1 600m<sup>2</sup> SHON). Dans ce scénario, les pôles Pisani et du 19 Mars sont renforcés par le transfert de commerces leaders apparus manquants. Le pôle de Cornée Renard est quant à lui transformé en locaux d'activités.

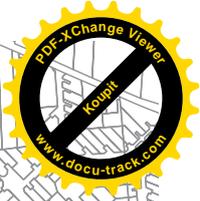
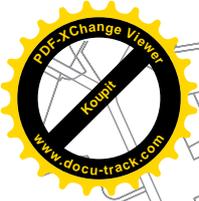


##### Variante 2

Ce scénario prévoit le déploiement de l'offre commerciale autour des pôles commerciaux Pisani (renforcés de commerces leaders) et du Vert-Bois (2 400m<sup>2</sup>).

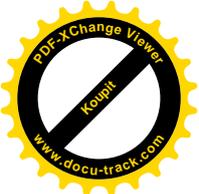


Le scénario retenu à l'issue des séances de travail avec la maîtrise d'ouvrage est le scénario 2 l'équilibre visant à redéployer à court-terme le centre commercial du Vert Bois. L'intervention sur les autres pôles commerciaux pouvant intervenir à moyen ou long terme.



02

FAISABILITÉ  
SCÉNARIO DE  
L'ÉQUILIBRE





# PROGRAMMATION COMMERCIALE

Le scénario prévoit le redéploiement du centre commercial du Vert Bois et un travail de reconfiguration du marché en lien avec les espaces publics et la création d'un nouveau pôle urbain

Typologies de commerces proposées	Surface SHON (m <sup>2</sup> )
Moyenne surface alimentaire	400 et 500m <sup>2</sup>
Alimentaire spécialisée (boucherie)	120m <sup>2</sup>
Boulangerie	200m <sup>2</sup>
Pharmacie	200m <sup>2</sup>
Tabac-presse	100m <sup>2</sup>
Restaurants / café	100m <sup>2</sup>
Coiffeur	80m <sup>2</sup>
Banque CIC	100m <sup>2</sup>
La Poste	200m <sup>2</sup>
Total	1 400m <sup>2</sup> / 1 600m <sup>2</sup>

## Hypothèse de transfert et éviction

Statut d'occupation actuel :

- 35 locaux commerciaux identifiés dans le centre commercial du Vert-Bois
- 13 locaux vacants
- 22 locaux occupés par une activité commerciale ou de services

Les négociations à mener :

- 35 dépossessions des murs
- 7 commerces transférés
- 15 commerces évincés

Négociations en cours : Actuellement la ville de Saint-Dizier a abouti dans le rachat des cellules appartenant à M. Chérif et l'ancien local du Crédit Agricole.

### commerces transférés

boucherie Makdad, boulangerie Le Bar

bosa, pharmacie Centrale du Vert-Bois, Le Brazza tabac-presse, le Gainsbar restaurant/café, banque CIC, La Poste.

*Le choix des commerces transférés repose sur les souhaits de transfert émis par les commerçants lors des entretiens réalisés en novembre 2011 et de leur capacité à être transféré au regard de leur chiffre d'affaires.*

### commerces évincés

L'Orient, Épicerie des Arcades, Guven Export (alimentation), Au Comptoir des Affaires (bazar), El Baraka, La Palme d'Or (boucherie), Au Croustichaud (point-chaud), Gundogan, le Sahara, Passion Food, le Passio (restauration rapide), Splendid Coiffure, Étoile Coiffure, Discount Phone, Globephone (téléphonie)



Des scénarios d'éviction et transferts à affiner auprès des commerçants lors de nouvelles rencontres individuelles afin de bien valider les projets de chacun

# MODALITÉS URBAINES



- ENVIRON 50 MAISONS (R à R+1)
- ENVIRON 270 LOGEMENTS COLLECTIFS (du R+2 à R+4)

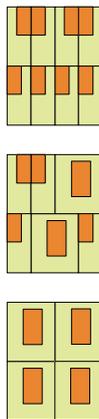
## VILLE DE SAINT DIZIER APRÈS DÉMOLITION DU CENTRE COMMERCIAL : RECOMPOSITION D'UN PÔLE DE COMMERCE ET D'UNE NOUVELLE OFFRE DE LOGEMENTS

éch. 1/1500

Principe de parcellaire :

Maille flexible de parcelles individuelles de 250 m<sup>2</sup> qui peuvent être combinées pour former des parcelles de 500 m<sup>2</sup>.

Une combinaison qui permet des scénarios différents en fonction de la densité désirée.



### - SCÉNARIO 1 . Centre commercial 1400m<sup>2</sup>



### - SCÉNARIO 1 . Centre commercial 1600m<sup>2</sup>



ATELIER RUELLE.....DOCUMENT DE TRAVAIL.....25 SEPTEMBRE 2012

### Les points forts du projet :

- une visibilité et une accessibilité accrue depuis le Boulevard Allende
- 46 places de stationnement répondant suffisamment aux besoins d'un pôle commercial de cette surface
- Un îlot commercial permettant le relogement des commerçants actuels et le maintien d'un assortiment commercial attractif
- Une trame de bâti permettant une grande modularité
- Des livraisons possibles par l'avant des commerces
- Une articulation avec le marché forain localisé à proximité immédiate
- Une évolutivité du pôle commercial avec la possibilité de déployer de nouveaux commerces sur un plot voisin



## APPROCHE FINANCIERE

### Estimation des indemnité de dépossession des murs et d'éviction avec ou sans relogement

	Fourchette basse	Fourchette haute
Dépossessions des murs (35 dépossession)	1 640 205€	1 968 246€
Éviction dans relogement (15 commerces évincés)	840 497€	1 512 286€
Éviction avec relogement (7 commerces transférés)	624 900€	624 900€
<b>Total</b>	<b>3 105 605€</b>	<b>4 105 432€</b>

### Rapport entre les coûts de revient de l'opération et la rentabilité attendue par d'un opérateur-investisseur

	10% de rentabilité	7,5% de rentabilité
Montant d'achat maximal selon rentabilité attendue	1 640 205€	2 193 333€
Coût de revient pour le promoteur (coût de vente)	1 991 836€	1 991 836€
Différentiel	-346 836€	+201 497€

Rappel loyer annuel attendu pour l'ensemble des commerces et services : 164 500€

L'analyse des chiffres d'affaires estimés des commerces déployés/redéployés dans le centre commercial du Vert-Bois laisse apparaître un montant de loyer annuel estimé à 164 500€ (cf grille des valeurs locatives phase 3 : Faisabilité).

Sur la base de ce montant de loyer annuel, nous avons pu estimer les hypothèses de coût d'achat des rez-de-chaussée commerciaux par un opérateur investisseur spécialisé. Ces hypothèses s'établissaient entre 1,6M€ (pour 10% de rentabilité) et 2,2M€ (pour 7,5% de rentabilité). En parallèle, l'étude du coût de revient des lots commerciaux laisse apparaître un prix de vente à 2M€

Au regard du prix d'achat maximal admissible pour un opérateur investisseur et du prix de vente attendu par le promoteur, l'opération présente un différentiel négatif. L'opérateur investisseur étant dans l'incap-

acité à 10% de rentabilité attendue d'acquiescer les lots commerciaux.

A ce stade, trois hypothèses de portage sont à conduire :

Hypothèse 1 : investisseur privé

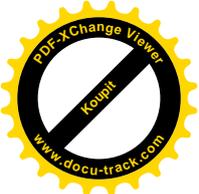
Avec une rentabilité autour de 7,5%, l'intérêt d'un opérateur investisseur privé est à tester. Sur la base d'un appel à projet ou de rencontres en direct avec des opérateurs investisseurs, nous serons en mesure de confirmer leur intérêt ou pas.

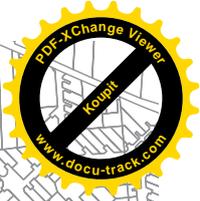
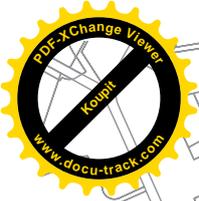
Hypothèse 2 : investisseur public ou parapublic (SEM, bailleur social, CDC, etc.)

Évaluer la capacité de ces partenaires à accepter une rentabilité autour de 7,5%

Hypothèse 3 : copropriété de commerçants exploitants

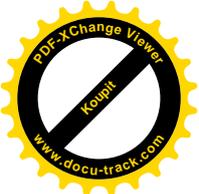
A défaut d'un opérateur unique, cette troisième hypothèse se base sur la vente des cellules commerciales redéployées aux commerçants-exploitants.

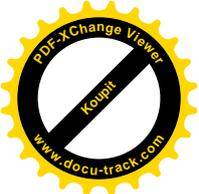




**03**

**PROCHAINES  
ÉTAPES**





## PROCHAINES ÉTAPES ET CALENDRIER

L'étude de stratégie commerciale pour le quartier du Vert-Bois a permis de définir une programmation commerciale sédentaire et non sédentaire, un phasage d'intervention à court terme sur le centre commercial du Vert-Bois et à moyen et long terme sur les pôles Pisani, Cornée Renard et 19 Mars 1962, des modalités urbaines et financières de faisabilité pré-opérationnelle et des pistes d'actions en matière de portage.

L'objectif de cette troisième partie est de faire un point sur les actions à conduire pour :

- Libérer la parcelle
- Rédéployer un programme commercial
- Animer et communiquer autour du projet

Ces trois actions seront déclinées dans un calendrier phasé, à noter que nous considérons les invariants suivants :

- le relogement à minima de 1 400m<sup>2</sup> de commerces
- la non interruption de l'activité commerciale pendant la phase travaux
- éviter les doubles transferts

### Libérer la parcelle

- Les négociations pour les transferts/dépossessions/évictions des commerçants et propriétaires. Des négociations auront lieu concernant les conditions de prise à bail pour les commerces transférés. Fiche 1
- Mettre en oeuvre la DUP afin de l'actionner si les négociations amiables échouent.
- Démolition du centre commercial actuel en deux tranches.

### Rédéployer un programme de commerces et de services

- Affiner le montage pour le portage des lots commerciaux - Fiche 2
- Affiner le plan d'organisation commerciale : marchandisage, fonctionnement (en lien avec l'architecte urbaniste de l'opération) - Fiche 3
- Rédaction des notices techniques pour une meilleure exploitabilité en fonction de la typologie commerciale
- Identification des conditions de redéploiement du marché (nombre d'étal, taille des bancs, prescriptions techniques)
- Choix du promoteurs, constitution du bâtiment commercial et installation des commerçants
- Redéploiement du marché sur les espaces publics requalifiés

### Animer et communiquer

- Le temps de la négociation
- le temps de la création d'une dynamique positive, communiquer auprès des habitants et des commerçants sur l'avancée du projet.



# NÉGOCIATIONS AMIABLES COMMERÇANTS ET PROPRIÉTAIRES

## Affiner la base de données    Calendrier

Actuellement, les données qui ont permis d'estimer les indemnités sont basées sur du déclaratif.

Il s'agit de connaître de manière précise l'activité des commerçants par l'analyse des éléments comptables (bilans) et des baux commerciaux et de leurs souhaits notamment pour les 7 commerces identifiés comme potentiellement transférables.

Cette analyse des bilans comptables va permettre de définir pour chaque commerçants une fourchette d'indemnités nécessaire aux négociations.

Novembre 2012 : annonce officielle lors d'une réunion publique de la Mairie s'engage dans des négociations de rachat des murs, transfert et éviction des commerçants. Présentation du bureau d'études qui va collecter l'ensemble des éléments comptables et faire les négociations (si choix d'une négociation externes par la ville)

Décembre / mars 2013 : Collecte des éléments et première proposition de fourchette de négociation.

## Négociations

Trois types de négociations :

1/ Négociation avec les propriétaires des murs. Premières négociations indispensables pour débiter les négociations avec les commerçants à transférer ou à évincer. La collectivité doit être propriétaire des murs ou avoir signé le protocole d'achat avant de débiter les négociations et avant toute signature avec le commerçants locaux.

2/Négociation avec les commerçants transférés. Ces négociations sont à mettre en place rapidement afin de caler le projet et d'assurer la venue des locomotives dans le pôle commercial

3/Négociation avec les commerçants évincés. A mener en priorité avec les commerces situés à l'emplacement du nouveau centre commercial : Splendid Coiffure, Discount Phone, Guven Export (épicerie/bazar), L'orient (épicerie)

A partir de mars 2013 jusqu'au second trimestre 2014 : négociation et rédaction des protocoles amiables. Processus de négociation : préparation d'une fiche de négociation par commerçant établissant les fourchettes minimales et maximales. Validation par la mairie des fourchettes de négociation. Échange individuel entre le négociateur et chaque commerçant. Si accord trouvé rédaction d'un protocole d'accord amiable par un rédacteur d'acte (notaire ou avocat).

La mise en place d'un DUP pour faciliter les négociation et bénéficier d'un recours en cas d'échec des négociations est fortement recommandé.

## Acteurs mobilisables

Bureau d'études spécialisé.

Notaires

Domaines



# PORTAGE DES LOCAUX COMMERCIAUX

## Investisseur unique privé

Avantages :

- bénéficier d'un interlocuteur unique.
- pérenniser le dispositif commercial
- engagement sur plusieurs années
- proposer un plan de marchandisage cohérent
- participer à l'animation du centre-commercial
- une sélection de l'investisseur par appel d'offre soit dès la construction du bâtiment en optant pour un promoteur investisseur spécialisé dans le commerce mandataire. Avant de lancer une consultation de ce type, la ville a intérêt à aller tester auprès de quelques investisseurs le produit et d'évaluer les retours.

Freins :

- une difficulté d'intéresser un investisseur privé compte tenu de la faiblesse de rentabilité de l'opération
- la question de la commercialisation des logements au-dessus des commerces compte tenu des rythmes de commercialisation observés dans le quartier

## Investisseur public ou para-public

Une SEM ou un bailleur social.

Ces acteurs ont la possibilité d'acquérir et de gérer des pieds d'immeuble commerciaux.

Avantages :

- la ville peut être un véritable acteur en matière de choix des commerçants par le biais de partenariat avec le bail-

leurs ou la SEM et de la mise de comité d'agrément pour le choix des locataires

- la pratique de loyer en fonction du type d'activité et inférieur à ceux du marché
- éviter les activités en doublons ou la concurrence sur certaines activités lorsque le pôle est fragile.

Freins :

- l'absence de SEM à Saint-Dizier
- l'absence de motivation de la part du bailleur à gérer des pieds d'immeuble commerciaux

## Copropriété

L'objectif étant de proposer l'achat des coques commerciales aux exploitants du pôle commercial.

Avantages :

- proposer la propriété aux commerçants qui le sont déjà et qui souhaitent le rester (évite de bloquer les négociations)

Freins :

- une absence d'interlocuteur unique
- une absence de maîtrise de la destination des baux
- risque de propriétaires non exploitants et d'une implication moindre dans la copropriété (risque de dégradation)

## Acteurs mobilisables

Bureau d'études spécialisé.

Caisse des dépôts

Opérateurs investisseurs spécialisés dans la gestion des pieds d'immeuble commerce

Bailleur social



## ORGANISATION COMMERCIALE

### Affiner le plan de marchandisage

Il s'agit de caler la programmation commerciale avec le plan-projet développé par les ateliers Ruelle : plan de marchandisage à l'îlot, principes de fonctionnement, adaptation du cadre bâti à l'exploitation commerciale, fonctionnement du stationnement, fonctionnement des circuits de livraison, contraintes de phasage et traduction des souhaits des commerçants dans le plan de marchandisage en fonction des besoins de chacun.

### Acteurs mobilisables

Bureau d'études spécialisé.  
Enseigne  
Opérateur-investisseur  
Porteurs de projet identifiés par la ville  
Chambre consulaire / CCI

### Rencontres avec des porteurs de projets pour une enseigne alimentaire

Rencontre auprès de porteurs de projets indépendants (exemple : Gérant d'Intermarché) et d'enseignes via un dossier « investisseur ») afin de valider la crédibilité de la programmation commerciale et d'enregistrer les premiers intérêts pour l'opération.

### Calendrier

1er trimestre 2013 :  
premières rencontres





## CONTACT

Intencité

69 rue des Rigoles 75020 Paris

t : 01 43 58 19 37

f : 09 58 69 63 82

m : [info@intencite.eu](mailto:info@intencite.eu)

[www.intencite.eu](http://www.intencite.eu)