



MON **CENTRE-BOURG** A UN INCROYABLE
COMMERCE



|



GRUPE



RÉGION
**Nouvelle-
Aquitaine**



Introduction

La Région a adopté en avril 2019 un dispositif en faveur de la revitalisation des centres-bourg et centres villes pour la mise en œuvre de projets structurants et innovants, prenant la forme d'aides en investissement et de soutien à l'ingénierie locale.

Dans le prolongement de cette politique et dans un contexte de relance économique, **une expérimentation est proposée sous la forme d'un programme opérationnel de redynamisation des activités de centre-ville appelé « Mon centre-bourg a un incroyable commerce ».**

Inspiré du dispositif « Mon centre-ville a un incroyable commerce » piloté et accompagné par le Cabinet AUXILIA-CONSEIL, cette expérimentation sera soutenue par la Région Nouvelle-Aquitaine et la Banque des Territoires.

A titre expérimental, 5 sessions seront ouvertes à des villes de Nouvelle-Aquitaine (centres villes et centres bourg des villes et bourgs éligibles à l'Appel à Manifestation d'Intérêt « revitalisation centre-bourg »). Ces villes devront, au préalable, être impliquées dans des démarches favorables à la revitalisation de leur commerce de centralité.



Qu'est ce que "Mon-centre-bourg a un incroyable commerce" ?

1

Un concept ayant déjà fait ses preuves – bilan 2019 de MCVAIC

2



4

Modalités de mise en place et budget

3

Critères de selection et mise en place

Qu'est-ce que “Mon-centre-bourg a un incroyable commerce” ?

1



Constats

Depuis les années 1960, le commerce s'est principalement développé dans les zones commerciales de périphérie. Particulièrement concernées, les villes moyennes ont parfois porté ce modèle jusqu'à son paroxysme. Les français effectuent 28 achats en moyenne sur Internet par an, avec un total de 2000 euros par foyer. Cette tendance s'accélère et la réponse des commerçants et artisans de centre-ville se fait attendre.

11,9 %

: taux de vacance commerciale dans les centres villes de France en 2018, contre 7,2 % en 2012, selon Procos.



Les commerçants et artisans se saisissent difficilement des opportunités qu'offre le numérique

Plus de 200 000 sites marchands sont actifs en France, avec une augmentation de 10% par an.

Moins de 10 000 sites, soit 5% des sites marchands représentent près de 85% du CA global.



Le e-commerce : 37,5 millions de français déclarent faire leur achats sur internet. 81,7 milliards de chiffre en 2018 d'affaires soit 14,7 % de plus qu'en 2016

La multiplication des ouvertures des groupes de distribution

4,22 millions de m² de surfaces commerciales autorisées en 2018.

Raréfaction des logements et exode de familles vers les zones périurbaines

Déplacement des services publics en périphérie : les hôpitaux, les collèges, pôle emploi, etc.

Un contexte inédit

Le moment que nous vivons est exceptionnel. A la crise sanitaire, dramatique par son ampleur, s'ajoute désormais une crise économique, sans précédent. Pourtant les chiffres et les prévisions, aussi sombres soient-ils, ne parlent pas du formidable élan de solidarité qui s'est créé dans nos régions, dans nos territoires et dans nos centres villes et centres-bourgs.



Les commerçants et artisans ont été largement impactés par la période de confinement

Il y a urgence à soutenir les activités de centre-ville. Au-delà des aides financières, une nécessaire mobilisation des acteurs publics et privés du commerce doit s'opérer pour défendre l'attractivité de sa centralité.



L'usage du numérique, facteur clé de succès de la relance

Les entrepreneurs connectés ont réussi à minimiser l'impact de la crise sur leur activité. Pour les autres, ils devront faire face à une impérieuse nécessité d'adapter leur fonctionnement aux contraintes sanitaires, et cela passe par l'intégration du numérique dans le processus : communication, vente, gestion, etc.



De nouveaux services pour répondre aux exigences sanitaires

La livraison semble être une solution de substitution efficace. Néanmoins, les règles sanitaires viennent contraindre l'achat et imposent aux commerçants de repenser l'expérience client. Comment concurrencer les « pure players » du e-commerce sur leur terrain ? Le commerçant doit inventer des services annexes amenant le passage en boutique.



L'évolution des tendances de consommation, vers un commerce citoyen ?

La crise apparaît comme une formidable opportunité de repenser les modes de consommation. Ces changements, déjà en marche avant crise, font désormais sens pour beaucoup. Les commerçants en herbe ou expérimentés se doivent d'adapter leur chaîne de valeur aux défis d'une économie plus verte et solidaire.

Objectifs

Nous devons aider à construire un monde où les technologies servent à partager des émotions, renforcer la proximité et la solidarité, à construire une société plus humaine. Nous croyons que les technologies doivent être synonymes d'innovation, de partage et de progrès. Nous souhaitons aider à construire des offres attendues, espérées par le consommateur par un programme de communication-action qui fédère commerçants expérimentés, créateurs, structures d'accompagnement à l'entrepreneuriat, élus, partenaires privés et grand public.



Pallier la vacance commerciale : permettre à de jeunes créateurs de tester leur activité en centre-ville, et ainsi, réduire, voire supprimer, la vacance commerciale.



Attirer les porteurs de projets commerce : apporter un service inédit au créateur permettra de toucher des prospects à plus de 100 km. Les villes participantes seront, pour un jour, le lieu où il faut entreprendre.



Sensibiliser aux enjeux du numérique : démontrer, de façon opérationnelle, la nécessité de se saisir des leviers de croissance qu'offre le numérique, que l'on soit jeune créateur ou commerçant en place.



Fédérer les acteurs du commerce local : réunir les forces vives des territoires autour d'une thématique stratégique, celle de la pérennité du commerce de centre-ville.



Rendre les administrés « consom'acteurs » : notre programme implique directement le consommateur, en le rendant acteur de son commerce local via plusieurs étapes : enquêtes, pré-jury, vote.

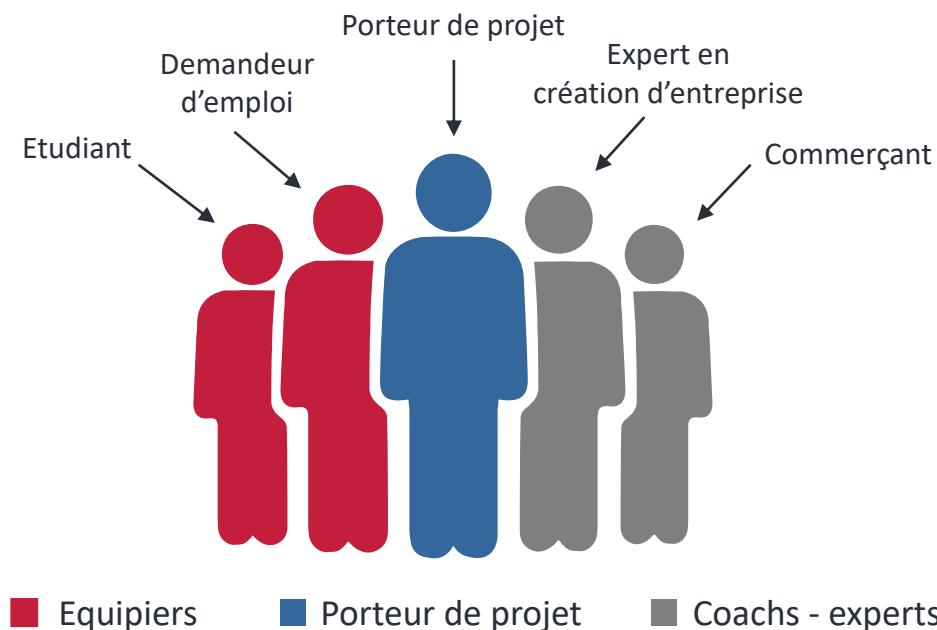


Soutenir la relance des activités en centre-ville : les commerçants ayant souffert de la crise auront l'occasion de réinterroger leurs pratiques et d'adapter leurs offres aux changements de comportement des consommateurs.

Concept

« Mon Centre-bourg a un incroyable commerce » est un programme d'accélération et de soutien qui place au cœur du développement économique local, les activités de centre-ville, principalement les activités indépendantes. Ce programme favorise la rencontre entre, d'une part, ceux qui ont envie d'entreprendre, amenés à expérimenter leur idée lors d'un marathon créatif de 36h, et d'autre part les acteurs publics et privés du territoire, propriétaires de locaux vacants et concitoyens.

10 à 15 équipes expérimentent leur projet dans plusieurs locaux vacants du centre-ville mis à disposition par les propriétaires. Les 36h se concluent par un jury composés des élus et partenaires.



Accélérer son projet : tester son projet en centre-ville en bénéficiant de notre méthodologie unique inspirée des startups les plus innovantes.



Intégrer le local vacant qui correspond le mieux à son projet et tester la viabilité de son projet dans une cellule de centre-ville.



Bénéficier de conseils d'experts locaux en création d'entreprises, élus, commerçants et artisans de votre centre-ville.



Remporter de nombreux prix dont des mois de loyers et d'assurance, de l'accompagnement, des prix en euros. Le prix du public est remis au projet ayant obtenu le plus de vote sur les réseaux sociaux par les habitants.

Qui peut participer ?

Le réussite du programme MCBAIC impose plusieurs conditions intrinsèquement liées : des locaux vacants, des porteurs de projets, un vivier d'équipiers, des acteurs engagés. Notre proposons une approche spécifiques aux enjeux de revitalisation des centres-bourgs en élargissant la typologie des participants et le périmètre de recrutement.

Toutes les activités en création et ayant besoin d'un local, d'un emplacement, ou étant déjà installées en centre-bourg sont éligibles au dispositif :



Commerces et artisans
(dont les activités ambulantes)



Services
(hors médical – paramédical)



Associations et collectifs citoyens

Tous les projets allant dans le sens d'une revitalisation du centre-bourg sont les bienvenus. Même des tiers lieux (fablab, espace de coworking) ou tout autre service inédit à destination des commerçants – habitants, etc.

Méthodologie

Notre méthodologie s'inspire des startups les plus innovantes, notamment du lean Startup canvas que nous avons adapté aux enjeux du commerce de demain en centre-ville. Les équipes travaillent sur un guide de 4 étapes clés permettant de confirmer ou d'infirmer la viabilité de leur projet.



Désirabilité

Problème, solution, marché et concurrents,



Faisabilité

Moyens humains, financiers et techniques, expérience client.



Durabilité

Marque, accès au marché, modèle économique et objectifs.



Viabilité

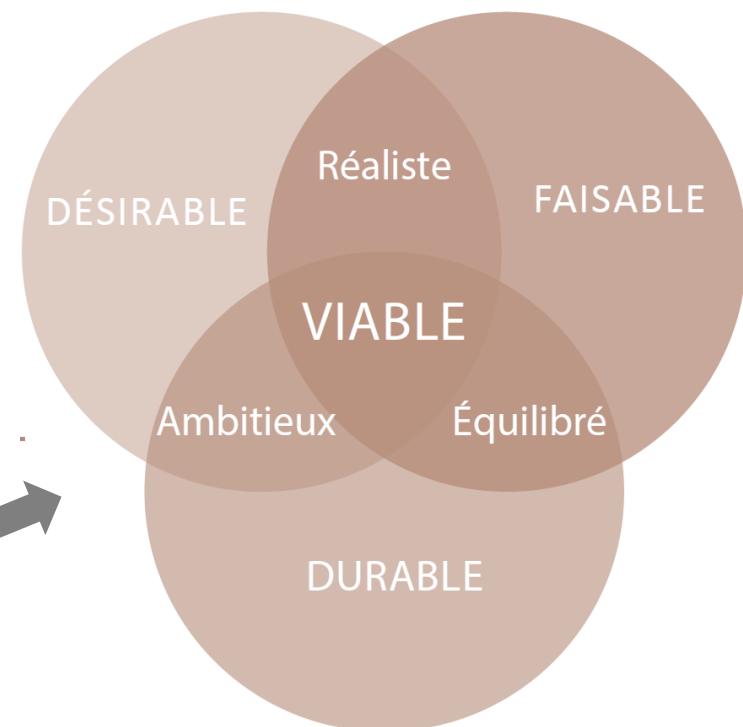
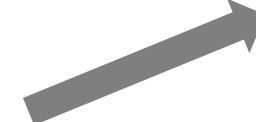
Synthèse par la construction d'un pitch court et complet.

4

étapes clés réunies dans
un guide remis à chaque équipe



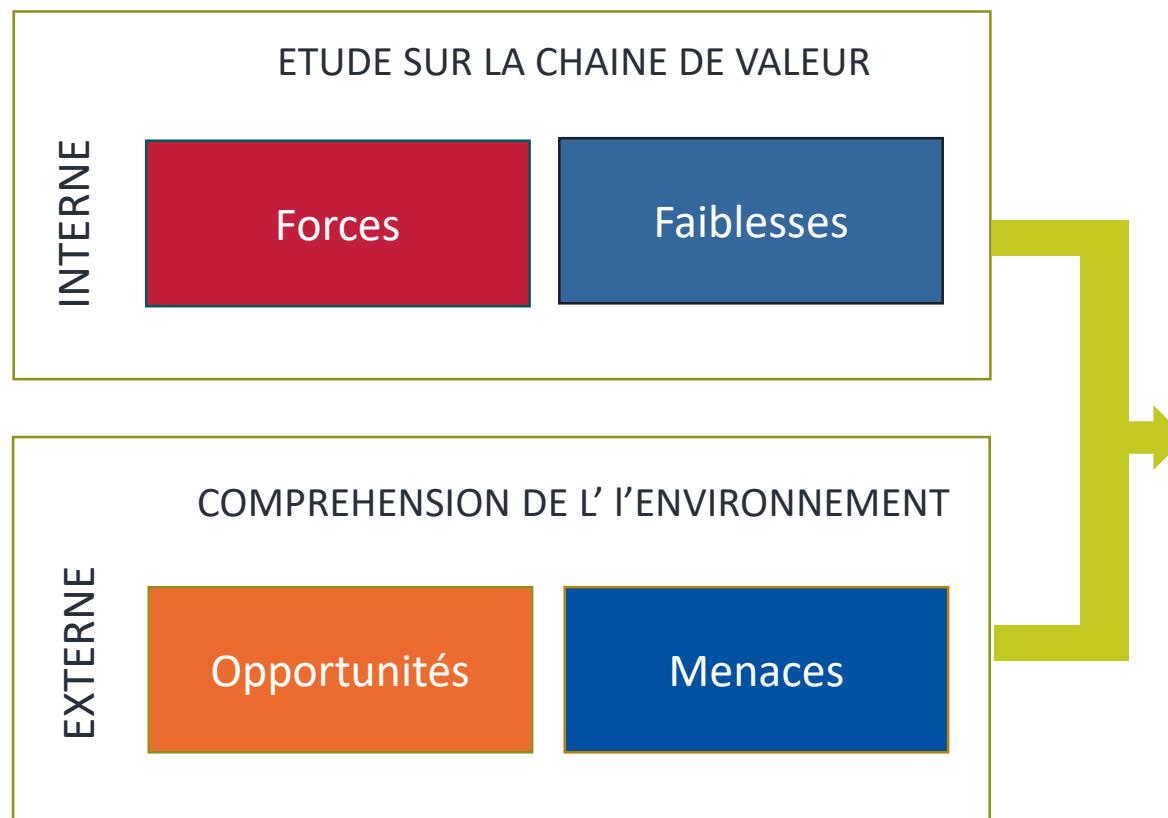
pour valider



Méthodologie

Notre programme s'adresse aussi aux entrepreneurs de centre-ville souhaitant réinterroger leur activité. Qu'ils soient en plein développement ou en difficulté économique. Nous proposerons aux commerçants et artisans de réaliser un diagnostic de leur activité afin d'envisager des améliorations, des nouveautés à même de les faire rebondir.

Diagnostic stratégique de l'activité



Leviers de résilience à mettre en place

Intégrer le numérique, des nouvelles technologies ?

Intégrer une nouvelle activité ? Des produits ou services complémentaires ?

Se fournir à l'échelle locale ? Bio ?

Faire évoluer son modèle économique ?

Développer des services complémentaires ?

Améliorer l'expérience client ?

...

Protocole d'animation

Le programme est proposé sur une journée et demie. Le choix de ces jours n'est pas anodin puisque que MCBAIC implique directement les consommateurs du centre bourg. Un protocole d'animation en 8 étapes est proposé.



La Réclame

1 minute pour chaque porteur afin de présenter son projet.



La rue des associés

Chaque porteur de projet fédère une équipe de 2 à 3 personnes pour l'aider dans son parcours de deux jours.



L'enquête terrain

Les équipes parcourent les rues commerçantes en interrogeant des passants.



La tombola créative

Permet à tout entrepreneur de se différencier et d'innover en faisant simplement tourner une roue



Grand jury

Chaque équipe dispose de 3 minutes pour présenter l'ensemble de son projet.



La vitrine commerciale

Grâce à un format original, les équipes construisent une présentation où l'on revient à l'essentiel.



Le café du commerce

Un membre de chaque équipe intègre une équipe voisine pour envisager des partenariats.



La place de la mairie

Pré-jury sous la forme d'un focus-groupe où les habitants testent les équipes par des questions et remarques.

Déroulé des 36h – jour 1



Lancement



La réclame



La rue des associés



10h - Départ dans les locaux vacants



Enquête terrain



Déjeuner 13h en commun

8h30

9h

9h15

11h



19h – Cocktail en commun



La place de la mairie

18h



14h30 - Retour dans les locaux vacants



La Tombola créative

14h15



Reprise

14h

Déroulé des 36h – jour 2



Lancement

8h30



La café du commerce

8h45



9h - Départ dans les locaux vacants



La vitrine

10h



Grand jury

11h



Remise des prix

12h30



13h – Cocktail de clôture



Un concept ayant déjà fait ses preuves – bilan 2019 de MCVAIC

2

Bilan MCVAIC 2019



Edition de Valenciennes 20-21/09/19



Edition d'Aurillac 04-05/10/19





3

Critères de selection et mise
en place

Sélection des dossiers

Le programme MCBAIC s'adresse aux centres-villes et centres-bourgs de la Région Nouvelle-Aquitaine hors programme « Action Cœur de Ville » qui souhaitent accompagner la redynamisation de leur commerce. Plusieurs critères nous permettront d'apprécier la pertinence des candidatures.



L'existence d'une centralité commerciale : bourg centre d'un EPCI éloigné de pôles d'attraction commerciaux (exemple : proche d'une ville moyenne ou métropole) ;



Une ou plusieurs problématiques identifiées : les villes les plus fragilisées (taux de vacance commerciale, fermetures récentes ou annoncées d'activités) seront prioritaires.



Un portage du programme par, ou en lien, avec l'intercommunalité : par assurer une large mobilisation et un partage des enjeux qui concernent toutes les communes membres ;



L'absence de projet d'implantation de zone commerciale en périphérie de la centralité



Des actions déjà engagées en faveur du commerce de centre-bourg : animation de centre-ville, boutique à l'essai, poste de manager de centre-ville, etc. Tous ces éléments seront appréciés



Priorité sera donnée aux propositions des collectivités ayant répondu à l'Appel à Manifestation d'Intérêt revitalisation des centres villes/centres bourgs de la Région Nouvelle-Aquitaine.

Un comité de sélection composé de représentants du Conseil régional Nouvelle-Aquitaine, de la Banque des Territoires et du cabinet Auxilia-Conseil sélectionnera 5 candidatures dans le courant de l'été 2020.

Mise en place

Voici une proposition de calendrier permettant d'expérimenter ce nouveau programme dans cinq centres bourgs et/ou centre- ville de la Région Nouvelle Aquitaine en 2020. Ce déroulé est similaire à celui que nous avons tenu en 2019 pour MCVAIC et qui nous a permis de récolter une dizaine de candidatures en trois semaines.



An aerial photograph of a European town, likely in France, showing a dense cluster of buildings with red-tiled roofs. The town is surrounded by green fields and trees. A large, semi-transparent grey triangle is overlaid on the bottom left of the image, containing the number '4' and the text 'Modalités de financement et budget du programme'.

4

Modalités de
financement et budget
du programme

Budget et financement

Le budget d'organisation et d'animation de MCBAIC est fixé à 20 000 € HT par site. Son modèle de financement mobilise plusieurs acteurs publics et privés permettant un coût réel faible à la collectivité locale.



:



Participation de la Banque des Territoires à 40 % et de la Région Nouvelle-Aquitaine à 40 %.



Contribution de partenaires privés locaux (banques, assurances, experts comptables, etc.)



Part restante à la charge de la collectivité locale (ville, EPCI).



Budget en détail

Le budget d'organisation et d'animation de MCBAIC est évalué à 23 jours de mission répartis en journées d'organisation et d'animation.

| | | |
|--|---|-------------|
| Rendez-vous de présentation de la démarche aux élus, partenaires, techniciens et prescripteurs | 2 | 1 600,00 € |
| Accompagnement recherche de partenaires | 1 | 800,00 € |
| Réalisation des outils de communication et plateforme d'inscriptions | 4 | 3 200,00 € |
| Formation des coachs (guide et réunion) | 1 | 800,00 € |
| Préparation et animation de la conférence de presse | 1 | 800,00 € |
| Relation prescripteurs (+ kit de com) et recrutement des participants | 7 | 5 600,00 € |
| Construction du guide et outils | 2 | 1 600,00 € |
| Animation du programme en 36h (deux animateurs) | 4 | 4 800,00 € |
| Suivi global et points téléphoniques réguliers | 1 | 800,00 € |
| | | 20 000,00 € |



MON **CENTRE-BOURG** A UN INCROYABLE
COMMERCE



Caixa
des Dépôts

