

JOURNÉE TECHNIQUE
DES CHEFS DE PROJET

Action Cœur de ville Revitalisation des centres bourgs

LYON - 2 AVRIL 2019

PRÉFECTURE DE LA RÉGION
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

ActionLogement 

BANQUE des
TERRITOIRES 

CCI
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES 

Chambre
des
Métiers
et de
l'Artisanat
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES 

centres-bourgs
PROGRAMME DE REVITALISATION 

Action
Cœur
de Ville 

La Région 
Auvergne-Rhône-Alpes


Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

PRÉFET
DE LA RÉGION
AUVERGNE-
RHÔNE-ALPES

INTRODUCTION

Discours d'ouverture de **Pascal Mailhos**, Préfet de la Région Auvergne-Rhône-Alpes

L'objectif de la journée technique «Action Cœur de ville» tourne autour d'une préoccupation : faire des villes petites et grandes des lieux vivants, animés et habités. En effet, il est facile de constater qu'une ville ou qu'un bourg se meurt : immeubles inhabités, commerces fermés et places désertées. Il est en revanche plus complexe d'en analyser les causes, car elles se résument rarement à la seule décision d'un élu, à l'ouverture d'une grande surface ou à la conjoncture économique. Des événements se conjuguent entre eux, s'associent à des tendances profondes et à de longues mutations, comme les changements d'habitudes de consommation ou de mode de vie.

Cohérence du dispositif

Parmi d'autres actions, l'État a créé deux dispositifs : les programmes «Revitalisation centres-bourgs» et «Action Cœur de ville». En effet, les pouvoirs publics ne pouvaient se résoudre à voir les centres-villes et les centres-bourgs dépérir. Ils veulent que les habitants y reviennent, que les artisans et les commerçants y travaillent à nouveau. Pour aménager les territoires, assurer leur cohésion et favoriser leur développement équilibré, il faut s'appuyer sur un réseau de villes petites et moyennes.

Entrain collectif

Dans cette optique, l'État et ses services en régions n'agissent pas seuls. Le rôle de la Préfecture se résume en trois mots : appuyer, soutenir et accompagner, dans le respect du principe de libre administration des collectivités territoriales et de leurs groupements. De fait, les programmes «Revitalisation centres-bourgs» et «Action Cœur de ville» ont été pensés pour être adaptables aux spécificités de chaque commune, afin d'épouser les projets de territoire.

Perspective générale

En Région Auvergne-Rhône-Alpes, tous les territoires sont différents et les problématiques qui les concernent sont multiples. Agir pour les centres-villes et les centres-bourgs équivaut à prendre en compte l'ensemble des facteurs d'attractivité, qu'elle soit commerciale ou résidentielle, en adoptant une vision à 360 degrés. L'objectif est d'identifier les causes de la désertification des centres au profit de la périphérie et de faire en sorte que le commerce et les habitants les réinvestissent. Tout cela nécessite d'agir de façon cohérente, en traitant l'ensemble des bâtiments d'une rue, que ce soit leur apparence esthétique comme le retour de l'activité économique.

De plus, les métropoles et les territoires ruraux ne doivent pas être opposés. Chacun a à donner et chacun a à recevoir. Ce double mouvement crée de la vitalité et de l'échange, donc de la valeur et de la confiance dans la création commune. En trouvant un enchaînement vertueux de la métropole à la plus petite des communes, chaque territoire parviendra à se renouveler. Le destin d'une collectivité n'est pas d'empêcher ou de freiner l'action de l'autre, mais de croître sans diminuer la part des autres.

Agence nationale de cohésion des territoires

L'Assemblée nationale et le Sénat ont récemment voté la création d'un nouvel acteur ayant pour vocation d'appuyer les collectivités territoriales. L'**Agence nationale de cohésion des territoires** est un Établissement public dont le rôle est de soutenir et d'accompagner les projets. Elle organise le partage d'expériences et propose du conseil, de la veille et des financements. Le Préfet d'Auvergne-Rhône-Alpes a proposé de tester un travail tripartite entre les collectivités locales, l'Agence et les partenaires dans la Région, afin de déterminer comment une telle agence peut aider à mettre en œuvre ces projets.

Rendez-vous réguliers

Cette journée étant la première journée technique «Action Cœur de ville», les acteurs engagés dans les dispositifs «Action Cœur de ville» et «Revitalisation centres-bourgs» seront étroitement accompagnés tout au long du dispositif. L'objectif est de provoquer des rencontres, d'entamer un dialogue, de partager idées et bonnes pratiques, de découvrir les dispositifs qui fonctionnent et, éventuellement, ceux qui ne fonctionneraient pas et, enfin, d'agir collectivement.



Toutes les réussites naissent de la cohérence du dispositif et de l'entrain collectif, en fixant une perspective générale et des rendez-vous réguliers pour vérifier la bonne marche du système



PARTENAIRES INSTITUTIONNELS

Ministère de la Cohésion des territoires et des Relations avec les collectivités territoriales / Conseil régional Auvergne-Rhône-Alpes / DGALN / CGET / DHUP / DREAL / DIRECCTE / DRAC / Secrétariat général pour les affaires régionales / Commissariat de Massif central / CEREMA / Caisse des Dépôts / Action Logement / Chambre des Métiers / Chambre de Commerce.

INTRODUCTION

Pierre Bezina, Directeur de l'aménagement du territoire et de la montagne au Conseil régional Auvergne-Rhône-Alpes

La Région, chef de file en matière d'aménagement du territoire, a mis en place un dispositif dédié très tôt après la fusion des deux anciennes régions Auvergne et Rhône-Alpes. Les directives étaient multiples : toucher directement les collectivités locales, s'intéresser à l'investissement, assurer la simplicité et la confiance.

Accélérer la mise en route des investissements et des réalisations concrètes

Les dispositifs ont été délibérés très tôt, car les contrats Ambition Région ont été posés en juillet 2016 pour créer la panoplie mise à leur disposition. Désormais, l'ensemble des territoires et des collectivités sont couverts par des dispositifs :

- Le Contrat de projet État/Région pourrait, après signature d'un avenant avec le Préfet, atteindre 380 millions d'euros pour l'intervention de la Région dans le volet territorial.
- Quatre contrats de solidarité PACTE ont été signés avec les départements de l'Allier, du Cantal, de la Haute-Loire et de l'Ardèche (le PACTE relatif à l'Allier pèse 100 millions d'euros pour les trois prochaines années).
- La Région a signé l'ensemble des contrats de villes des deux régions fusionnées. Pour les contrats Ambition Région, la Région a débloqué une enveloppe de crédits de 223 millions d'euros sur trois ans.

- Le dispositif « bourg centre » s'adresse aux communes de 2000 à 20000 habitants et bénéficie d'une enveloppe de 65 millions d'euros sur la période de l'exécutif.

Zoom sur « Action Cœur de ville »

En Auvergne-Rhône-Alpes, 25 communes ont été retenues dans le cadre du plan national. Voté en juin 2018, le dispositif ne prévoit pas d'intervenir dans l'ingénierie du projet, car elle relève des acteurs locaux. La Région s'attachera en revanche à accélérer la mise en œuvre des projets. Pour ce faire, 45 millions d'euros seront consacrés à ces territoires, soit 1,8 million d'euros par territoire.

La Région a déjà repéré des projets à démarrer tout de suite dans 22 de ces villes. L'intervention de la Région est encadrée par le CPER jusqu'en 2020. Après cette date, la Région devra de nouveau délibérer pour valider ou non la poursuite de l'accompagnement.

Les types d'opérations pouvant être financées sont les mêmes que celles relevant du renouvellement urbain : les aménagements publics, les créations ou réhabilitations d'équipements et de locaux de proximité, les créations/réhabilitations de locaux commerciaux et d'activité, et l'aménagement de modes doux de déplacements et de circulation dans ces quartiers.



La Région est impatiente d'aider les collectivités locales à démarrer



INTRODUCTION

Nathalie Pichet, chargée de mission au Secrétariat général aux affaires régionales de la préfecture de la Région Auvergne-Rhône-Alpes, coordinatrice des programmes « Action Cœur de ville » et « Centre-bourgs »



« Construire
une journée
qui permette des
apports thématiques
et des échanges
d'expériences »

La première rencontre technique des dispositifs « Action Cœur de ville » et « Revitalisation centres-bourgs » a pour but de favoriser les rencontres et les échanges, afin de construire un réseau à l'échelle de la Région en lien avec ces problématiques. Elle est prioritairement destinée aux directeurs, chefs de projet et managers (d'autres événements seront plus spécifiquement dédiés aux élus). Par la similitude des deux dispositifs en termes de méthodologie, de

gouvernance, de partenariats et de problématiques, il a en effet semblé plus opportun de les associer dans une même animation. Ainsi, les organisateurs proposent de mettre en réseau, d'échanger sur les bonnes pratiques, de disposer d'études et de documents, de se rencontrer et, surtout, de veiller à la cohérence des interventions des différents partenaires afin que les projets de territoire soient réussis. Toutes les propositions seront les bienvenues. Elles seront prises en compte par le groupe dédié.

MEMBRES DU GROUPE PLURIDISCIPLINAIRE

Jean-Louis Coutarel, Commissariat de Massif central / **Florence Delomier-Rollin**, conseillère pour l'architecture (DRAC) / **Jérôme Beccavin**, responsable du pôle bâtiment ville durable (DREAL), avec **Aurélie Morichon**, **Marie-Jeanne Dourousset** et **Nina Coulaty-Chin** / **Nicolas Durand**, service économie de proximité et territoire (DIRECTE) / **Nathalie Pichet**, **Eline Fonteniaud**, **Stéphanie Giraud**, SGAR / **Jérémie Brun**, CRMA / **Laurent Saugues**, CCI / **Jean-Marc Tomi**, Action Logement / **Emmanuelle Bellier**, Caisse des Dépôts / **Cédric Ansart**, CEREMA / **Renaud Bonamy**, Région.

Revitalisation des centres-villes et des centres-bourgs

À TRAVERS L'HABITAT

Carole Martin, responsable du développement
d'Action Logement Services

« Agir sur
la qualité du parc
existant et sur
l'offre disponible
pour faire levier
sur l'attractivité

« Réussir « Action Cœur de ville » et « Revitalisation centres-bourgs » passe nécessairement par une approche transversale de l'attractivité, quels que soient les acteurs concernés.

Cette transversalité s'opère toutefois dans un contexte qui a fortement évolué, et dont les composantes sont toujours en perpétuelle évolution, ce qui exige un nouveau modèle de développement.

Une approche transversale commence par la prise en compte des réalités économiques et des attentes des ménages. Multiplier les services et les aides financières ne garantit pas le succès. Si les centres-villes ne répondent pas aux besoins des ménages et des entreprises et ne sont pas appréhendés de façon globale, l'action sera vaine.

Action Logement en faveur du lien emploi/logement

Action Logement travaille depuis longtemps en partenariat avec les responsables de l'habitat des collectivités locales, les élus chargés du dé-

veloppement économique et les entreprises. Le volet habitat s'inscrit dans un nouvel éclairage. Aujourd'hui, l'objectif n'est pas de favoriser la production en nombre de logements nouveaux, mais bien d'agir sur la qualité du parc existant et sur l'offre disponible pour faire levier sur l'attractivité. En reconfigurant les logements existants, il s'agit de les rendre compatibles avec les attentes des ménages et les besoins des entreprises.

Le contexte évolue dans plusieurs domaines : économie, politique, réglementaire, sociologique et psychologique. De plus, on assiste à de véritables retournements de marché, comme la désaffectation des zones commerciales en périphérie en faveur des circuits courts. L'offre est aujourd'hui supérieure à la demande. De plus, les dépenses de transport sont au cœur des préoccupations, car leur coût est en constante augmentation.

Dans le même temps, de nouvelles tendances apparaissent : recherche de lieux de convivialité, recherche du lien social, modification de l'utilisation d'Internet en passant de la quête des meilleurs tarifs à la volonté de gagner du temps. Toutes ces évolutions engendrent des paradoxes : apparition de regroupements de fonctions médicales en périphérie des villes, gestion de la coexistence des circuits courts et du commerce de proximité que l'on veut redévelopper dans les centres-villes.

Cela implique un changement de modèle commercial, avec un nouvel urbanisme commercial, de nouveaux modes de consommation et un nouveau contexte réglementaire. L'élaboration de ce nouveau modèle de développement passera par les SCOT et les PLU, mais il faudra d'abord trouver les formules « booster » pour développer l'attractivité des centres-villes, pour y faire revenir les ménages et les entreprises.



Priorité : LE DIAGNOSTIC

Jérôme Auger, Architecte des Bâtiments de France, chef du service de l'unité départementale de l'architecture et du patrimoine au sein du pôle Architecture et Patrimoine (DRAC Auvergne-Rhône-Alpes)



Le ministère de la Culture parie depuis longtemps sur le fait que l'attractivité des territoires repose en grande partie sur son attractivité culturelle, le patrimoine bâti en étant une des incarnations. Les agents qui travaillent pour le ministère de la Culture dans les services déconcentrés au niveau des départements essaient d'obtenir une bonne qualité de construction. Parfois, cette qualité est observée dans des sites patrimoniaux remarquables. Les règles qui s'appliquent ont été établies en concertation avec la commune et les services de l'État de façon à trouver des dispositifs qui permettent de rendre leur qualité à des immeubles, en les mettant en valeur à chaque fois que possible.

Ces trente dernières années, les habitants ont plébiscité les maisons avec jardin et garage, entraînant un étalement urbain. Comment faire revenir les nouvelles générations en ville ? Est-ce seulement réaliste ?

La qualité du bâti et des réhabilitations participera à l'attractivité des centres-villes et attirera des habitants. Par ailleurs, il faudra s'atteler à la dédensification des centres-bourgs, en envisa-

geant des démolitions. Sur le volet économique, les subventions publiques doivent permettre d'équilibrer les opérations, y compris pour les propriétaires occupants. Il faut rendre la réhabilitation plus facile que l'acquisition d'un terrain en périphérie et la construction d'un pavillon.

Faudra également créer des stationnements dans les centres-villes, à moins d'encourager les ménages à renoncer à leur deuxième voiture. Quelles sont les populations ciblées pour habiter les centres-villes ? Quels arguments convaincants faut-il développer pour les installer ?

Benoît Gay, Directeur de l'habitat et du service projets urbain (Loire Forez Agglomération)



Dans les communes très détendues du secteur rural, les élus souhaitent attirer les personnes âgées qui résident dans les hameaux pour les installer en centre-ville. De fait, les besoins en stationnement, en offre culturelle et en services à la personne n'y seront pas les mêmes que pour les jeunes ménages, pour lesquels il faudra plutôt prévoir un cinéma ou des espaces de jeu pour enfants. En envisageant la revitalisation des centres-villes par l'entrée de l'usager, les problématiques sont traitées de manière transversale.

FINANCER LA REVITALISATION de l'habitat en centre-ville



Vera Lizarzaburu, Directrice du programme « Action Cœur de ville » à Action Logement

Action Logement est financée par le prélèvement obligatoire (PEEC) et elle est récemment devenue, au terme d'une longue réforme, une société de financement dont la vocation est de développer l'offre de logement. Action Logement est financé par les entreprises, lesquelles constituent également ses premiers clients. Les modalités d'usage du prélèvement obligatoire sont réglementées par le Code de la construc-

tion et de l'habitation (CCH), ce qui signifie qu'Action Logement est supervisé à la fois par l'Agence nationale de contrôle du logement social (ANCOLS) et par la CPR.

Avec ses financements, Action Logement a donc vocation à financer du logement agréé ou du logement conventionné ANAH. Le produit «Action Cœur de ville» a été porté avec l'ANAH pour répondre aux spécificités des interventions en centre ancien. Le mode opératoire développé en 2018 permettait uniquement de produire du logement social (PLUS, PLAI, PLS), du logement intermédiaire et du logement conventionné ANAH.

Depuis 2019, Action Logement peut financer par le biais d'«Action Cœur de ville» de l'accession sociale à la propriété et 20 % de logements libres dans le parc privé. Initialement, «Action Cœur de ville» était un dispositif destiné à permettre la solvabilisation des opérations complexes d'acquisition/amélioration des centres anciens (bâti de qualité, contraintes architecturales, aléas) aux opérateurs de logement social et aux opérateurs privés (SCI, particuliers propriétaires-bailleurs).

De fait, l'enjeu est d'introduire de la mixité sociale, en faisant venir des salariés dans ces logements sociaux, via l'accession sociale, et par l'introduction de logements libres.

À Thizy-les-Bourgs, comment les opérations de rénovation sont-elles vendues ?

Yves Delacretaz, Assistant à maîtrise d'ouvrage d'investisseurs privés sur la commune de Thizy-les-Bourgs (69)



Thizy-les-Bourgs est une commune nouvelle de 6500 habitants (issue de la réunion de cinq communes), qui dispose d'immeubles en pierre et en granit de bonne qualité, lesquels inspirent confiance. Pour autant, les prix d'achat restent abordables pour investir dans le logement social conventionné, financé avec l'ANAH.

D'où viennent ces investisseurs ? Sont-ce des personnes de la région ou des institutionnels ?

Le profil type est une personne qui a bien gagné sa vie et qui a engrangé quelques profits

en bourse. Elle dispose donc des liquidités suffisantes pour acheter les immeubles en vente à Thizy-les-Bourgs. L'achat est suivi de travaux réalisés aux conditions de l'ANAH, selon les normes en vigueur et les prescriptions de l'Architecte des Bâtiments de France. Les locataires sont des familles de tailles différentes, lesquelles se heurtent toutefois à plusieurs difficultés. Comme l'ANAH ne finance que des logements compris entre 40 et 80 m², ces surfaces sont préférentiellement rénovées. En moyenne, chaque opération revient à 2000 euros/mètre carré acheté et rénové.

Par ailleurs, la communauté de communes ne finance pas plus de cinq logements par immeuble, à raison de 2000 euros par logement. Enfin, la zone étant une zone Malraux, la loi exige que l'immeuble entier soit rénové. Tout ceci explique pourquoi les logements sont majoritairement des T3 avec deux chambres seulement, ce qui ne favorise pas l'accueil des familles avec enfants.

Comment financer l'écart entre les coûts de construction et le prix du marché ?

Comment ne pas perdre d'argent ?

Yves Delacretaz : Il faut déduire du coût de l'acquisition et des travaux les aides du partenariat avec l'État et les collectivités. Ce partenariat public/privé a rendu le coût réel à 900 euros/m² pour l'investisseur (période 2009-2013) puis à 1000 euros/m² pour les logements sociaux. Le prix théorique de revente d'un logement étant de 1000 euros/m², l'équilibre a été atteint. À Thizy-les-Bourgs s'ajoute néanmoins l'avantage fiscal lié à la loi Malraux.

Les investisseurs sont donc des personnes qui ont engrangé des plus-values boursières et qui empruntent intelligemment en sollicitant un prêt Eco-PTZ pour financer les travaux d'économie d'énergie et des acomptes sur subventions attendues de l'ANAH, laquelle participe au fur et à mesure au financement de l'opération. Pour mener ces opérations à bien, une étroite collaboration est nécessaire pour que le partenariat soit aussi honnête que possible.

Jérôme Auger : En tant qu'Architecte des Bâtiments de France, la question du coût de construction doit être envisagée avec bon sens. Souvent, les marchés de l'immobilier sont détendus, avec des coûts de revente ou de location relativement faibles. Dans ces conditions, l'achat et la rénovation ne sont pas rentables. Dans ce contexte, l'Organisation Reconstruction Travail (ORT) est un dispositif bienvenu pour faire en sorte de parvenir à une qualité de construction valable.

À Paris, il est facile d'assumer un coût de rénovation de 3000 à 4000 euros/m² quand le prix de revente oscille entre 8000 et 10000 euros/m². Au Puy-en-Velay, en revanche, l'équation n'est pas favorable, car l'achat et la rénovation avoisinent les 2000 euros/m² alors que la revente ne dépasse pas les 1700 euros/m².



Permettre la solvabilisation des opérations complexes d'acquisition/amélioration des centres anciens



«
Concilier préservation
du patrimoine
et amélioration du
cadre de vie dans
un cadre financier
acceptable

Les Architectes des Bâtiments de France cherche tout en permettant une logique financière viable. Parfois, une restauration sera préférable à une démolition complète. Quand la démolition s'impose, il faut anticiper l'aménagement des abords, afin d'éviter les murs aveugles qui enlaidissent les sites. Souvent, en s'organisant entre opérateurs, futurs propriétaires, communes et services de l'État, il est possible de requalifier les espaces publics déduits des démolitions.

Dans ce contexte, le rôle des Architectes des Bâtiments de France est de trouver des solutions qui permettent de concilier préservation du patrimoine et l'amélioration du cadre de vie dans un cadre financier acceptable, avec la volonté toutefois de veiller autant que possible à conserver les bâtiments remarquables, car ils sont impossibles à reconstruire à des coûts de construction acceptables.

Quel est votre point de vue sur les dispositifs qui permettent de rendre possibles des opérations structurellement déficitaires ?

Vera Lizarzaburu : Lorsque le programme national « Action cœur de ville » a été mis en place, Action Logement a développé un financement nouveau auquel les 222 communes désignées sont éligibles. De fait, les communes ne sont pas des clientes, mais des partenaires pour mettre en place les conditions propices à l'émergence d'opérateurs, que ce soit de logements sociaux ou d'investisseurs potentiels.

Ce financement représente pour les opérations locatives jusqu'à 1000 euros/m² (prêt à long terme de 30 à 40 ans pour les opérateurs de logement social et de 20 ans pour les investisseurs privés). Au regard de l'équilibre de l'opération, une quotité de subvention peut être ajoutée. Chaque projet est donc étudié individuellement, en lien avec la commune qui porte le projet d'ensemble de revitalisation. L'objectif est de proposer un financement solvabilisateur.

Le rôle des communes est de créer les conditions pour que les opérateurs privés interviennent. Pour cela, il faut parfois que la commune contraigne les privés. Comment les mobiliser dans un pays qui observe une forme de sacralité pour la propriété privée ?

Fabrice Rivat, responsable de la cellule « amélioration de l'habitat privé » de la Direction départementale des territoires de la Loire



Il faut travailler en articulation avec des procédures de lutte contre l'habitat indigne. En effet, des outils existent pour contraindre les propriétaires à exécuter des travaux. Il faut également se doter d'opérateurs ou d'aménageurs pour acquérir ces immeubles dans la perspective de revente des logements à des propriétaires privés. Ces opérateurs sont à même de créer des conditions de recyclage foncier qui permettent une meilleure accessibilité des produits.

Pensez-vous aux EPF ?

Cela peut être des sociétés d'économie mixte ou des bailleurs publics. Comme évoqué précédemment, le DIF (dispositif d'intervention immobilière et foncière) permettra aux opérateurs d'acquérir des biens, de solliciter des financements spécifiques auprès de l'ANAH pour assurer le recyclage du foncier et de revendre des produits à destination des ménages et des investisseurs.

Outre la revente aux propriétaires-bailleurs, l'enjeu est d'assurer la diversification en direction des propriétaires occupants. Ces derniers se sont un temps tournés vers les maisons individuelles, entraînant une vague d'urbanisation en périphérie des centres-bourgs. Il faut donc s'interroger sur la manière de faire revenir les propriétaires occupants dans les centres-villes et d'équilibrer les opérations.

ACCOMPAGNER la revitalisation

Quel est le ciblage des opérations de revitalisation sur vos territoires? Quelle population espérez-vous voir revenir dans les centres?

Benoît Gay, Directeur de l'habitat et du service projets urbain (Loire Forez Agglomération)

Loire Forez Agglomération est une communauté d'agglomération de 87 communes et 110 000 habitants. Le territoire est multipolarisé autour de Montbrison (15 000 habitants). L'ingénierie de projet assurée par l'agglomération consiste à accompagner les élus et à les encourager à envisager le problème dans sa globalité, en réfléchissant sur l'aménagement de l'espace public, sur l'offre culturelle et de services pour définir les besoins des usagers à attirer dans les centres-bourgs. En déterminant les catégories de population qui souhaitent habiter ou non en centre-bourg, cela permet d'identifier les freins et de travailler sur les leviers.

Quelles sont les questions fondamentales à se poser quand le temps est venu d'élaborer la stratégie?

Il faut prendre le temps de se poser avec les partenaires locaux, en se questionnant sur sa population cible. Aucune réponse n'existe a priori. Il revient aux élus d'exprimer leurs priorités pour donner vie à leur projet de territoire. Nous sommes disponibles pour les accompagner.

À qui un élu d'une commune de moins de 2 000 habitants doit-il s'adresser?

Benoît Gay : Il faut insister sur la préparation de la phase préopérationnelle avant de contractualiser et de communiquer. Dès le démarrage de l'opération, des actions phares doivent être mises en œuvre sur le territoire pour que les opérateurs de portage puissent initier rapidement des projets de réhabilitation, afin de démontrer aux investisseurs privés la vitalité du territoire. Il faut rassembler des partenaires et cibler des projets pour offrir une visibilité et permettre un effet de levier vis-à-vis d'autres partenaires potentiels.

Jérôme Auger : Les services de l'État qui accompagnent les communes lors de l'élaboration des documents d'urbanisme veillent à la mixité sociale. Quand un élu mise uniquement sur les jeunes ménages ou les seniors, nous les invitons à se projeter à 15-20 ans, afin de cibler un panel plus large de tranches d'âge et de conditions sociales.



«
Rassembler des
partenaires et cibler
des projets pour offrir
une visibilité
et permettre un effet
de levier

L'ORT, un dispositif complémentaire

David Laborey, chef de projet « Action Cœur de ville » à la Direction de l'Habitat, de l'Urbanisme et des paysages de la Direction générale de l'aménagement, du logement et de la nature

Les communes non signataires de la convention « Action Cœur de ville » peuvent se tourner vers une ORT. Pour ce faire, elles doivent se regrouper pour partager un diagnostic et un projet de revitalisation. Une fois le contenu de la convention défini et validé, elle doit être soumise aux conseils municipaux et aux conseils d'administration des opérateurs privés du territoire concerné pour délibération. Ce processus aboutit à la signature de la convention d'ORT.

Des dispositifs complémentaires

Les villes engagées dans un dispositif « Action Cœur de ville » ont déjà accompli des mois de travail pour définir leurs actions. Celles qui n'ont pas encore finalisé leur phase d'initialisation peuvent encore homologuer leur convention-cadre en action d'ORT pour en bénéficier des effets. L'objectif est de se saisir de la stratégie de la convention-cadre (en la réinterrogeant si besoin) et de l'acter lors d'une réunion du comité de projet, de définir le périmètre du ou des secteurs d'intervention (centre-ville de la ville principale, notamment) et d'y insérer les actions matures déjà identifiées.

La revitalisation du centre-ville de la ville principale constitue le lien entre le projet de territoire et la ville principale. Chaque EPCI doit donc prévoir une ORT, dans laquelle figure obligatoirement la ville principale. D'autres collectivités peuvent s'agréger dans ce projet d'ORT (com-



munes qui ont déjà défini des actions et dont la réflexion est mûre). Dans ce cas, les services de l'État sont à la disposition des chefs de projet et des maires pour mener des projets communs entre la ville principale et les villes secondaires.

Concernant les communes en « Action Cœur de ville », des conventions-cadres ont été définies ville par ville. Certaines de ces villes n'ont cependant parfois pas envie de faire converger l'ensemble des items de leur convention-cadre. Il est alors possible d'envisager que chaque convention-cadre « Action Cœur de ville » vive sa vie à l'échelle de la commune, mais que l'EPCI signe une convention chapeau ORT en reprenant des éléments de la stratégie de chacune des collectivités, en en vérifiant la cohérence et la complémentarité. Par ailleurs, certaines communes peuvent s'associer pour mettre leurs conventions « Action Cœur de ville » en commun.

L'ORT vaut convention d'Opération programmée d'amélioration de l'habitat (OPAH) si elle comporte toutes les dispositions (périmètre, actions, adresses) de l'article L303-1 du CCH, et OPAH renouvellement urbain s'il faut intervenir sur l'habitat indigne, faire du portage foncier, de la réhabilitation lourde ou intervenir sur une ou plusieurs copropriétés dégradées. Plutôt que d'avoir une convention d'OPAH-RU d'un côté et une convention d'ORT de l'autre, cette dernière est ensemble et vaut OPAH-RU si le contexte le nécessite.

Retrouver de la confiance

Les dispositifs en faveur de l'habitat sont destinés à répondre à des problèmes très précis autour de la déprise des villes (habitat dégradé et vacance développée, marché immobilier atone sans opérateurs privés pour prendre le risque d'investir dans la collectivité, offre locative médiocre avec des situations de fragilité sociale des habitants, peu d'opérateurs sociaux pour investir).

Désormais, quatre outils sont disponibles pour donner de la valeur aux biens et de la confiance dans le marché :

- « Louer abordable » de l'ANAH;
- Le dispositif « Denormandie dans l'ancien » est une des mesures phares destinées à aider les collectivités dans la recréation d'un marché. Toutes les communes « Action Cœur de ville » sont, dès maintenant, bénéficiaires du dispositif « Denormandie dans l'ancien », ainsi que les communes qui signeront l'ORT et certaines villes en Programme National de Requalification des Quartiers Anciens Dégradés (PNRQAD) de moins de 100 000 habitants dans des situations de marché détendu. Dans ces trois types de communes, les zones de bâti continu seront concernées.
- Le DIF consiste à offrir à des opérateurs publics et privés toutes les aides de l'ANAH habituellement destinées aux propriétaires bailleurs individuels, afin de remettre des biens rénovés sur le marché.
- La VIR (vente d'immeuble à rénover) consiste pour l'ANAH à donner des aides aux futurs propriétaires qui attendent que le bien soit rénové, lequel sera racheté aux opérateurs publics ou privés qui seront intervenus. Les aides de l'ANAH transiteront par l'opérateur qui rénovera les biens, lequel revendra à moindre coût aux propriétaires individuels.

Les conditions de défiscalisation à destination des propriétaires qui achètent un bien et qui engagent des travaux de rénovation peuvent aller de 12 % à 21 % en fonction du nombre d'années de location du bien et pour un montant limite de 300 000 euros (25 % du coût d'ensemble de l'opération consacré aux travaux). Ces derniers sont identifiés dans un décret (création ou modernisation d'une résidence principale destinée à la location, travaux d'amélioration de la performance énergétique du bien sur les murs, les toitures et les fenêtres, notamment).

Les autres effets de l'ORT sur l'aménagement en matière d'urbanisme concernent :

- Le droit de préemption urbain renforcé et le droit de préemption sur les locaux commerciaux et les locaux d'activité. Ce droit de préemption existe. Il est aujourd'hui destiné également à des biens de moins de quatre ans et à des lots de copropriété. Par ailleurs, un opérateur à qui peuvent être confiées certaines interventions en matière d'urbanisme dans le cadre de l'ORT pourra bénéficier de ce droit de préemption.
- Le permis d'aménager multisites, qui correspond à une expérimentation menée sur cinq ans à compter de fin 2018.
- L'obligation d'information préalable du transfert de tout dispositif d'équipement public dans une autre collectivité six mois avant le déménagement. Cette disposition permet de redonner davantage de pouvoir aux maires de ces collectivités pour engager un dialogue

avec l'administration afin de déterminer comment conserver le service public et, si besoin, de négocier pour le conserver. Ainsi, cela permettra à chacun de préparer les éléments du dialogue pour éviter la perte d'un service.

L'ORT favorise le retour du commerce en centre-ville, en exemptant de Commission Départementale d'Aménagement Commercial (CDAC) les commerces s'implantant dans un secteur d'intervention incluant un centre-ville de la commune principale, mais aussi d'autres secteurs d'intervention en centre-ville et d'autres collectivités de villes secondaires. Les implantations commerciales sont peu aisées en centre-ville, en raison de règles d'urbanisme complexes dans un tissu existant. Avec la simplification des démarches, cela évite une longue période d'instruction administrative.

Si le maire souhaite que la convention d'ORT fixe un seuil d'implantation, il est de 5000 m² minimum pour tous types de commerce ou de 2500 m² pour les surfaces à prédominance alimentaire. Sur le sujet de la suspension de projets commerciaux en périphérie, il est fortement recommandé de se tourner vers la Direction Générale des Entreprises, via les services décon-

centrés. En effet, l'Union européenne a rappelé à la France que la règle doit garantir une implantation commerciale libre sur tout le territoire. La suspension de l'implantation en périphérie doit être étudiée au cas par cas. Un décret donnera des indications aux préfets pour préciser dans quelles conditions il sera possible d'activer la suspension.

Accompagner les chefs de projet

Les premiers interlocuteurs des chefs de projet sont les services locaux de l'État. Ils sont présents sur le terrain, connaissent les contextes et échangent avec les principaux intéressés (DDT comme DREAL). Pour les élus et les collectivités, le directeur du programme «Action Cœur de Ville» au ministère de la Cohésion des territoires et des Relations avec les collectivités territoriales est le Préfet Rollon Mouchel-Blaisot.

Dans le même temps, la Direction de l'Habitat reste l'interlocuteur privilégié des services déconcentrés de l'État, lesquels se retrouvent en première ligne avec les collectivités pour faire projet dans le cadre de ces ORT.



La loi Élan vise à ramener la vie en centre-ville et à éviter l'éparpillement des phénomènes d'attraction qui se trouvent aujourd'hui en périphérie



QUESTIONS & RÉPONSES

MICHEL MERCIER, président de la Communauté d'agglomération de l'Ouest Rhodanien.

«Le territoire compte une ville classée «Action Cœur de ville» et deux villes classées dans les 53 %. Nous souhaitons signer une ORT le plus vite possible, pour booster le programme de rénovation de l'habitat du côté des propriétaires bailleurs. Dans ce cas, le dispositif «Denormandie ancien» est le plus indiqué.

De plus, l'arrivée de l'A89 génère une forte demande de grandes enseignes pour s'implanter à la sortie des échangeurs d'autoroute. Nous voulons conserver un commerce traditionnel dans les centres-villes et centres-bourgs, nous voulons donc demander au Préfet d'utiliser les pouvoirs que la loi lui donne. Dans ces conditions, quand pouvons-nous faire une ORT ?»

ARNAUD LONGE : La loi permet de signer une convention d'ORT immédiatement. Les textes d'application attendus concernent certains effets de l'ORT, comme les effets sur les commerces.

DAVID LABOREY : La ville principale doit initier la convention d'ORT. Par ailleurs, les projets d'implantation commerciale doivent être cohérents avec le principe de revitalisation du commerce de centre-ville.

XAVIER LAURENT, directeur de projet «Action Cœur de ville» à Chambéry
«S'agissant du «dispositif Denormandie», comment les 200 mètres mentionnés dans la notion de continuité urbaine

sont-ils officiellement mesurés? Faut-il se baser sur la définition de l'INSEE ?

Par ailleurs, qu'en est-il de la durée du dispositif? Sera-t-il achevé en 2020 au vu des contraintes sur les finances publiques ?»

ARNAUD LONGE : Les zones de bâti continu sont effectivement considérées au sens de l'INSEE, à savoir «sans interruption du bâti de plus de 200 mètres». Actuellement, une réflexion est menée au niveau national sur la possibilité de cartographier ces zones de bâti continu sur la base des données INSEE. Par ailleurs, rien ne permet d'affirmer que le «dispositif Denormandie» prendra fin en 2020. Il vient d'être voté en loi de finances et sa date d'échéance n'a pas été annoncée.

GILBERT LECAS, directeur «Action Cœur de ville» à Aubenas (Ardèche)

«Notre périmètre d'ORT vient d'être passé au niveau régional. Nous sommes donc en phase accélérée par rapport à d'autres villes. Nous menons un travail transversal avec les agences immobilières et la banque et nous aurions rapidement besoin des outils opérationnels précédemment mentionnés (VIR, DIF pour relancer l'habitat dans les cœurs de ville.»

ARNAUD LONGE : Les DIF et VIR ne sont pas opérationnels tout de suite, car leur parution nécessite un décret - prévu en mai - qui modifie le régime d'aides de l'ANAH. Ensuite, l'ANAH devra, en conseil d'administration, modifier son règlement général. Ce sera fait en juin ou septembre, ce qui entraîne un délai de quelques mois

avant que ces outils ne soient totalement opérationnels.

SYLVAIN SAUTON, Maire de Beaujeu (69)
«Le dispositif «bourg-centre» a été mis en place récemment. Je ne comprends pas pourquoi les ORT ne peuvent pas s'appliquer de plein droit à ces «bourgs-centres», sachant qu'ils concernent le cœur de la problématique de rénovation de ces bourgs-centres. Souvent, les communautés de communes ont tellement grossi que la commune centre ne se trouve plus sur le même bassin de vie que d'autres communes bourgs-centres. Elles sont souvent complémentaires, mais parfois en concurrence.

Pour avoir une action cohérente sur le long terme, les bourgs-centres repérés par l'État ou les préfetures devraient se retrouver de plein droit dans le dispositif ORT. Même si la commune-centre ne souhaite pas rejoindre ce dispositif, les autres communes pensent peut-être le contraire.»

DAVID LABOREY : Un secteur d'intervention doit être prioritairement défini sur le centre-ville de la ville principale. De fait, le projet doit être bâti avec la ville principale pour en assurer la mise en cohérence à l'échelle de l'EPCI (sachant qu'un EPCI peut compter plusieurs bassins de vie). Toutes les forces doivent donc être mises aux côtés de ces petits bourgs-centres pour faire projet collectivement. Les services de l'État sont disponibles pour faciliter le dialogue entre les collectivités.

TABLE RONDE 2

COMMERCE

Revitalisation des centres-villes et des centres-bourgs À TRAVERS LE COMMERCE



12

PRIORITÉ : le diagnostic

Gaëlle Bonnefoy-Cudraz,
responsable de l'urbanisme
commercial de la Chambre
de commerce et d'industrie
de Lyon-Métropole-
Saint-Etienne-Roanne



Les facteurs de déprise du commerce sont multiples et propres à chaque territoire. Certes, le développement des zones périphériques a eu un impact fort sur la vacance commerciale observée en centre-ville. Elle est également due au fait que les habitants ont quitté les centres-villes pour s'installer en maisons individuelles. De plus, les loyers commerciaux sont parfois élevés alors que le contexte économique atone voit le chiffre d'affaires des commerces baisser. Les loyers constituent alors un taux d'effort pour l'activité commerciale.

La relocalisation d'équipements publics en périphérie est également une explication. Le commerce fonctionne avec des clients, que ce soient des habitants ou des actifs travaillant à proximité. En effet, les ménages consomment de plus en plus à proximité de leur lieu de travail ou sur leur trajet domicile/travail. Enfin, les touristes

qui visitent les centres-villes constituent une partie des clients potentiels.

Les facteurs sont donc multiples, sans compter la manière dont les consommateurs dépensent désormais leur budget. Le contexte de consommation est contraint, car les dépenses liées au logement, aux transports et à la santé augmentent dans le budget des ménages, au détriment des dépenses alimentaires et non alimentaires généralement effectuées dans les commerces.

Le marché potentiel a donc tendance à régresser, ce qui a un impact direct sur le chiffre d'affaires des commerces. De plus, le e-commerce pèse aujourd'hui 25 % du budget des ménages sur certains marchés de consommation. Pour ces activités, les magasins « physiques » ont du mal à résister. Dans ce cas, la stratégie consiste à répondre aux clients à la fois en boutique et sur Internet.

Par ailleurs, certaines causes sont conjoncturelles. Ainsi, les manifestations de gilets jaunes ont un impact direct sur le commerce de centre-ville. Enfin, des causes sont liées aux territoires. L'objectif est alors de faire un diagnostic précis de la situation sur chaque territoire pour identifier les causes de la vacance commerciale et la baisse d'attractivité des commerces de centre-ville.

ACCOMPAGNER la revitalisation commerciale

Jérémie Brun, Chargé de développement des territoires économiques de proximité à la Chambre régionale des métiers et de l'artisanat Auvergne-Rhône-Alpes

Il existe deux facteurs locaux sur lesquels les collectivités territoriales pourraient avoir un rôle à jouer : l'inadaptation de l'offre commerciale suite à la réduction de la taille du marché de consommation ; l'organisation de l'appareil commercial du territoire, en considérant que les surfaces commerciales se développent en périphérie et concurrencent les commerces et les artisans-commerçants des centres-villes.

La Chambre des Métiers accompagne les porteurs de projet sur différentes thématiques. Ainsi, le contrat Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes a été signé avec la Région pour assurer des formations collectives et de l'accompagnement individuel sur des thématiques telles que l'innovation, la gestion ou le développement commercial, de sorte que les entreprises soient efficaces pour dynamiser les centres-villes. Un cercle vertueux est ainsi engagé, car un centre-ville dynamique attire encore plus d'artisans et de commerçants.

Quelle innovation un commerçant de centre-ville peut-il proposer dans les commerces de pied d'immeuble et de proximité ?

Jérémie Brun : Tout d'abord, ils doivent s'adapter aux nouveaux modes de consommation, avec des plateformes numériques de vente. Les artisans-commerçants doivent également prendre l'habitude de travailler ensemble. Concrètement, le contrat « Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes » permet de structurer une conciergerie numérique ou d'ouvrir des boutiques éphémères pour tester les produits et faire du chiffre d'affaires sur une période donnée (en été ou avant Noël).

Côté Chambre de Commerce, quel soutien assurez-vous aux collectivités et/ou aux entrepreneurs commerçants ?

Gaëlle Bonnefoy-Cudraz : Avec les entrepreneurs commerçants, nous intervenons en amont de la création d'entreprise, pour sécuriser leur business model, leur concept et leur business plan. Cet accompagnement dure quelques mois et prend la forme d'un coaching en lien avec le dispositif régional « Je lance mon projet ». Une fois installés dans leurs locaux, ils sont accompagnés pendant trois ans dans une démarche de performance et dans l'intégration du numérique dans leur activité au travers du programme « Atout numérique ». Tout est mis en œuvre pour que leur activité soit attractive et perdure.



Quels sont les commerces qui peuvent prospérer dans des villes petites ou moyennes ?

Gaëlle Bonnefoy-Cudraz : Il n'existe pas de solution évidente pour réimplanter des commerces dans les centres-villes et les centres-bourgs. Il faut analyser très précisément ce qui existe dans le centre-ville, quelle est la position de concurrence, si les habitudes de consommation s'établissent en centre-ville, en périphérie ou sur Internet, et déterminer les activités manquantes et leur potentiel de consommation (zone de chalandise). À l'heure actuelle, le commerce de bouche et d'alimentation spécialisée, la restauration, le bien-être et la santé, les tiers-lieux et les concept-stores fonctionnent en centre-ville. Ces commerces de niche répondent à des besoins spécifiques du consommateur.

Quels sont les outils que propose la Chambre de Commerce ?

Gaëlle Bonnefoy-Cudraz : Les outils mis à la disposition des collectivités sont nombreux, qu'ils soient réglementaires ou juridiques (droit de préemption activé par les collectivités, démarche de management de centre-ville et de territoire pour fédérer tous les acteurs). Pour mener ces opérations à bien, il faut un diagnostic précis, une stratégie adaptée au territoire et un plan d'action concentré sur les linéaires commerçants stratégiques.

Pour aider les collectivités impliquées dans les opérations « Action Cœur de ville », la CCI met à leur disposition des outils d'observation du commerce et d'aide à la décision. Nous réalisons tous les cinq ans une grande enquête sur les comportements d'achat des ménages. La plus récente a été publiée grâce à l'action des treize CCI pour l'ensemble de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Elle permet de disposer de données très précises sur la manière dont les habitants consomment.

«
Le commerce de bouche,
la restauration,
le bien-être et la santé,
les tiers-lieux et
les concept-stores
fonctionnent
en centre-ville

»

FINANCER la revitalisation commerciale

Philippe Lambert, Directeur régional Auvergne-Rhône-Alpes de la Caisse des Dépôts



Redonner de l'attractivité aux centres-villes par le commerce, l'offre culturelle, l'artisanat et le secteur de la santé semble en effet tout à fait possible. Pour travailler de façon globale, la Banque des territoires peut accompagner les collectivités dans la phase d'ingénierie, car les projets « Action Cœur de ville » sont avant tout des projets de la collectivité et de ses élus.

L'ingénierie consiste à penser le centre-ville de demain dans sa globalité et selon tous les aspects d'attractivité qui ont été détaillés. Une fois le projet défini, la Caisse des Dépôts est disponible pour le financer et, éventuellement, accompagner les acteurs du territoire dans des projets de foncière. Selon

la catégorie de population visée, l'attractivité doit passer par la santé. Pour autant, ce doit être défini territoire par territoire, en fonction de la spécificité du centre-ville (zone touristique, de montagne ou rurale).

La Caisse des Dépôts et la Banque des territoires consacrent beaucoup d'argent à ces projets. Quels sont les modalités de leur intervention et le type de commerce ciblé ?

La Banque des territoires mobilise près de 1,5 milliard d'euros pendant les cinq ans que dure « Action Cœur de ville ». Elle accorde des prêts classiques aux collectivités, afin de les accompagner dans le renforcement de l'attractivité commerciale. Pour ce faire, elles rachètent des locaux dans le but de créer une boutique éphémère ou de vérifier le potentiel de développement d'un commerce.

La Caisse des Dépôts s'engage également en fonds propres pour investir aux côtés d'autres partenaires pour porter des projets (achat et réhabilitation de fonds de commerce pour les remettre sur le marché afin de donner une chance au commerce de réinvestir les centres-villes).



DES RÉSULTATS concrets



Quelles sont les tendances favorables au commerce de centre-ville qui se dégagent ?

Gaëlle Bonnefoy-Cudraz : Le contexte de consommation reste contraint, mais la chance de l'Auvergne-Rhône-Alpes est que la région continue à voir sa population augmenter. De fait, le potentiel de consommation globale continue à progresser. Les tendances pointent un retour du commerce de centre-ville, surtout dans les grandes métropoles, et un peu moins dans les villes moyennes.

Internet gagne encore des parts de marché sur tous les territoires dans le domaine non alimentaire. Dans le domaine alimentaire, la logistique des grands distributeurs doit encore progresser pour développer les services d'achat sur Internet et dépasser le modèle du drive. Les ménages souhaitent aujourd'hui consommer au plus proche de leur bassin de vie, que ce soit de leur habitation ou de leur lieu de travail. Ils ne souhaitent plus prendre leur voiture et passer plusieurs heures dans un hypermarché. Ils plébiscitent les circuits courts, le marché étant désormais le commerce préféré des Français. Ces derniers y cherchent du lien social et souhaitent y acheter des produits frais.

Sylvain Dumas : Sur la thématique de l'innovation sociale, je souhaite vous donner l'exemple d'un village. Le dernier Vival avait fermé sans que le fonds de commerce soit repris. Au bout de deux ans, un collectif d'habitants s'est formé pour créer une SCOP et reprendre l'épicerie. Elle a créé deux ETP et a enregistré un chiffre

d'affaires de 300 000 euros. Les produits vendus sont majoritairement bio et issus de circuits courts. Le modèle de reprise d'épicerie qui consiste à monter un collectif, proposer des événements et créer des emplois suscite de l'enthousiasme. Un commerce qui ouvre, c'est un village qui revit. Des fêtes sont organisées tous les ans.

Par ailleurs, nous avons compris que les parts de marché du commerce classique de centre-ville sont parties en périphérie ou vers l'e-commerce. En faisant preuve d'astuces, nous en ferons revenir une partie, mais le marché s'est modifié. Il faut donc prévoir des activités qui n'existent pas dans les boutiques classiques : tiers-lieux, coworking, microcrèches, maisons d'assistantes maternelles, garages à vélo. Le vivier de l'innovation sociale donne des opportunités. Je suis moi aussi optimiste au vu des exemples observés dans toute la France.

Philippe Lambert : Le premier facteur d'attractivité des centres-villes est l'accessibilité et la disponibilité de parking. Le deuxième est la qualité des produits, ce qui œuvre en faveur des circuits courts et des productions locales. Dans cette optique, les halles gourmandes regroupent un ensemble de commerçants et artisans locaux, qui proposent des produits locaux à la dégustation et à la vente. Ce type de concepts innovants fera revenir le public en centre-ville.



Un commerce qui ouvre, c'est un village qui revit



GÉRER la concurrence commerciale

David Laborey, chef de projet « Action Cœur de ville » à la Direction de l'Habitat, de l'Urbanisme et des paysages de la Direction générale de l'aménagement, du logement et de la nature



« Je suis très intéressé par ces démarches de qualité et de dynamisation des commerces de centre-ville. Toutefois, vous n'avez pas abordé la notion de négociation avec les communes avoisinantes pour éviter que la concurrence commerciale ne lèse les efforts consentis pour développer le centre-ville. »

Avez-vous des expériences de prise de contact avec de grandes enseignes pour les faire revenir en centre-ville afin de raisonner en termes de complémentarité plus que de concurrence ? À mon sens, le commerce en périphérie peut

servir certains besoins et ne s'oppose pas au besoin de commerce en centre-ville. »

Gaëlle Bonnefoy-Cudraz : Certaines expériences menées sur les territoires montrent que les collectivités communiquent et élaborent conjointement une stratégie d'aménagement commercial. L'intention forte est de favoriser les centralités et de faire en sorte que les zones commerciales périphériques se limitent dès lors qu'elles participent à un projet urbain. Les collectivités doivent donc fixer des règles dans le PLU, les SCOT et les inter-SCOT.

Jérémie Brun : Concernant les communes avoisinantes, les Chambres des Métiers et l'ADEME développent des mobilités différentes en prenant en compte l'aménagement du territoire, le vieillissement des populations et la désertion des services dans les communes les plus rurales. Dans ce contexte, elles accompagnent la Fédération des boulangers dans l'achat d'un véhicule électrique et la collectivité dans celui d'une borne de rechargement. L'objectif est de voir le cœur de ville rayonner plutôt que de se rétracter, en embarquant l'enjeu environnemental dans ces thématiques liées au commerce et à l'habitat.

TARARE (69)

Marie Tanguy, manager de centre-ville et de territoire, chargée de mission commerce et économie de proximité à la Communauté d'agglomération de l'Ouest Rhodanien.

Le territoire s'articule autour de Tarare (10000 habitants), mais aussi de deux autres centres-bourgs : Thizy-les-Bourgs (6500 habitants) et Cours (5000 habitants). Si les problématiques sont parfois identiques, les solutions à apporter ne sont pas forcément les mêmes.

À Tarare, la vacance commerciale s'établit autour de 10-15 %. La stratégie intercommunale, coordonnée avec l'intégralité des centralités, consiste depuis 2014 à revitaliser les centres-bourgs. De fait, l'action ciblée a permis de diminuer le taux de vacance depuis cinq ans. Des dispositifs d'aides à la création ont été mis en place (pépinières en centre-ville, boutiques éphémères, boutiques tests). De plus, la renaissance du commerce en centre-ville a été intégrée dans un mouvement plus large de revitalisation de l'habitat, des équipements et de l'offre culturelle. Ainsi, le théâtre de Tarare a rouvert en 2018 en plein centre-ville.

Quels commerces se sont ouverts à Tarare et pour quelle clientèle ?

Des commerçants déjà présents en ville ont ouvert des concept-stores, dans lesquels quasiment tout est à vendre (mobilier, décoration, vêtements). Une telle disponibilité demande aux commerçants indépendants un travail très poussé de sourcing, mais elle permet d'attirer les clients habitués à trouver tout ce qu'ils veulent en supermarché.

Ces concept-stores fonctionnent et les commerçants sont très satisfaits. Certains d'entre eux possèdent trois commerces dans le centre de Tarare. La collectivité les accompagne pour les aider à prendre le risque, car ces concept-stores correspondent aux besoins des centres-bourgs.

Les commerçants ont-ils acheté leurs locaux ou les louent-ils ? Comment les ont-ils trouvés ?

Les locaux sont trouvés par des agences immobilières grâce à un travail quotidien. Les directeurs de projet « Action Cœur de ville » et les managers de centre-ville travaillent en réseau sur le terrain pour faire en sorte que le travail multipartenarial soit couronné de succès. Dans les exemples précédemment mentionnés, la collectivité a pris en charge une partie des loyers par le biais d'une pépinière commerce.



Vous avez donc créé les conditions pour que des acteurs du territoire développent leur propre business. En quoi consistent ces pépinières ?

Ce dispositif se développe de plus en plus dans les collectivités, mais nous l'avions déployé dès 2014 de manière autonome. Le principe comprend la prise en charge d'une partie du loyer de manière dégressive sur trois ans, l'octroi d'une subvention pour la rénovation du local et l'accompagnement technique du porteur de projet avec la CCI sur une durée de trois ans. L'objectif est de lui assurer de la pérennité.

Quels conseils donneriez-vous à ceux qui abordent la question de la revitalisation du commerce en centre-ville ?

Il ne faut pas envisager uniquement le commerce, mais aussi des services, des tiers lieux, des boutiques avec des baux souples, des services culturels, de la conciergerie. La réflexion doit prendre en compte l'ensemble des activités à proposer en centre-ville, mais aussi ceux qui y habitent. En effet, les centres-villes ne sont pas uniquement des lieux de consommation, mais aussi de vie. Il faut donc passer du temps en centre-ville, en rencontrant les acteurs de terrain pour construire le projet.



La renaissance du commerce en centre-ville a été intégrée dans un mouvement plus large de revitalisation de l'habitat, des équipements et de l'offre culturelle



La SCIC Villages Vivants

La SCIC Villages Vivants est une société coopérative dont l'objet social est de favoriser l'ouverture de boutiques sur les territoires qui cherchent à les revitaliser. Qu'est-ce une « boutique utile » ou un « commerce utile » dans les villes que nous venons de décrire ?



Sylvain Dumas, Cogérant de la SCIC Villages Vivants

Villages Vivants est une foncière qui rachète des boutiques dans les centres-villes pour installer des boutiques utiles. Une boutique utile est un lieu qui se concentre sur la satisfaction d'un besoin dans une logique d'innovation sociale. Plutôt que de définir des secteurs prioritaires en fonction de leur rentabilité, une boutique utile favorise la proximité, est gouvernée par les habitants, financée par des « Clubs cigales » ou des business angels en local, fait le choix de l'approvisionnement local, propose une offre supplémentaire en organisant des événements et des dégustations.

La boutique est le local, mais elle peut contenir un commerce, un service, une offre purement culturelle ou purement tertiaire (tiers lieux, espaces de coworking).

Comment financez-vous ces opérations et quel sera le modèle économique de l'exploitant de la boutique ?

Concrètement, Villages Vivants achète des locaux vacants qui présentent des problèmes (vacance longue, travaux importants, propriétaires réfractaires à l'acte de vente) pour les rénover, les mettre aux normes et les louer à des conditions favorables (loyers qui augmentent progressivement sur trois ans). La vocation sociétale est de créer, à l'instar du logement social, un parc commercial locatif en contre-pouvoir au schéma classique en France.

Une boutique utile est une boutique qui répond à un besoin du territoire, ce qui induit de procéder à un diagnostic du marché. Par ailleurs, qui sont vos clients ? Qui vous paie ?

Les cibles sont les collectivités qui ont besoin d'aide, d'ingénierie ou de démultiplier leur capacité à investir pour renforcer leur maîtrise foncière. Une SCIC permet aux collectivités d'investir, mais aussi de faciliter, par une coopération technique ou l'achat de prestations de service, l'intervention sur le terrain pour renforcer leur maîtrise foncière. Les porteurs de projet qui paient un loyer représentent une autre cible, tout comme les investisseurs, avec qui la SCIC engage un dialogue et une action concrète.

Pour identifier les besoins, nous menons des consultations sous forme de grande étude de marché sur le territoire. Quand les porteurs de projets ont déjà effectué le diagnostic, nous nous intéressons à ceux qui sont passés par les acteurs identifiés de la création, tels que les consulaires, URSCOP, incubateurs sociaux ou réseaux fédérateurs d'initiatives présentant un dénominateur commun (GRAP, groupement régional d'alimentation de proximité, qui rassemble 35 épicerie). Dans ce cas, nous débloquons l'accès au foncier.

Comment recherchez-vous les commerçants qui peuvent s'implanter dans une ville-cible ?

Au cours du travail de coopération avec les acteurs susmentionnés ou en organisant nous-mêmes des appels à projets sur un territoire. Nous communiquons sur la possibilité que nous leur offrons d'être accompagnés et de se voir mettre un local à disposition. Nous rencontrons les techniciens des collectivités qui possèdent la compétence économique pour leur demander de rester attentifs au cas où ils repèreraient un projet qui entre dans cette typologie. Parfois, les collectivités nous confient le travail d'accueil des porteurs de projets, afin de les orienter vers les différents dispositifs.



Une boutique utile est un lieu qui se concentre sur la satisfaction d'un besoin dans une logique d'innovation sociale



Une boutique utile est une boutique qui répond à un besoin du territoire, ce qui induit de procéder à un diagnostic du marché. Par ailleurs, qui sont vos clients ? Qui vous paie ?

Partenaires institutionnels

Ministère de la Cohésion des territoires et des Relations avec les collectivités territoriales: Rollon Mouchel-Blaisot (directeur du programme « Action Cœur de Ville ») / **Conseil régional Auvergne-Rhône-Alpes :** Pierre Bezina, Frédéric Schmidt, Cédric Fréchet / **DREAL :** Jérôme Beccavin, Aurélie Morichon, Marie-Jeanne Durousset et Nina Coulaty-Chin / **DIRECCTE:** Nicolas Durand / **DRAC:** Florence Delomier-Rollin / **Secrétariat général pour les affaires régionales:** Guy Lévi (SGAR), Christine Mesurolle (adjointe) / **Commissariat de Massif central:** Jean-Louis Coutarel / **CEREMA:** Julie Tissot, Cédric Ansart / **Caisse des Dépôts:** Philippe Lambert / **Action Logement :** Carole Martin, Vera Lizarzaburu / **Chambre des Métiers :** Jérémie Brun / **Chambre de Commerce :** Gaëlle Bonnefoy-Cudraz.

Christine Mesurolle, Secrétaire générale adjointe aux Affaires régionales



La première journée technique « Action Cœur de ville » s'est révélée très riche. Elle a permis d'entendre des interventions sur le fond, de repérer des acteurs ressources nationaux, régionaux et locaux, de partager des expériences, et de délimiter des éléments de méthode.

Sur le fond, il faut retenir l'intégration des différentes politiques publiques. La Préfecture procède d'ailleurs ainsi, en embrassant la mobilité, l'économie ou les questions environnementales. Toutefois, la question de la transformation du centre-ville a été abordée sans faire mention de la transition énergétique et de l'écologie. Le centre-ville de demain devra pourtant prendre ces dimensions en compte.

Les questions de logement et d'espaces publics sont déjà bien balisées, car des acteurs se sont saisis de ces sujets depuis longtemps. En revanche, la question du commerce n'avait pas encore été étudiée en détail. Les débats ont démontré la grande créativité qui prévaut dans ce domaine. Les idées sont nombreuses et les expériences rapportées s'avèrent enrichissantes.

Concernant les éléments de méthode, une structuration est nécessaire. Pour cela, la volonté de revitalisation doit être partagée par les politiques et les acteurs privés. Elle nécessite un diagnostic précis, lequel peut prendre la forme d'une enquête pour déterminer les défaillances du territoire dans le domaine. La gouvernance représente un autre enjeu, afin que le mode d'organisation soit efficace pour permettre l'action. Dans ce cadre, l'ORT semble être un bon outil pour structurer la méthode.

Les attentes ont été exprimées rapidement. Elles recouvrent les questions d'ingénierie, pour lesquelles les agences d'urbanisme peuvent être sollicitées. L'Agence nationale de cohésion des territoires insiste régulièrement sur le frein que constitue la question de l'ingénierie sur les commerces. L'État a également son rôle à jouer sur l'e-commerce et sur les conséquences qu'il peut avoir sur le commerce de centre-ville. Les sites d'hypermarchés pourraient évoluer dans leur fonction.



Créer le centre-ville de demain, c'est allier les questions de logement et d'espaces publics, de mobilité, d'économie, de transition énergétique et d'écologie



Il n'est pas de vent favorable pour celui qui ne sait où il va

Sénèque



JOURNÉE TECHNIQUE
DES CHEFS DE PROJET

Action Cœur de ville Revitalisation des centres bourgs

LYON - 2 AVRIL 2019
PRÉFECTURE DE LA RÉGION
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES