



# Actions Commerce Territorial

*Des actions individualisées sur chaque territoire  
pour une dynamisation commerciale*



ÉVREUX  
PORTES DE NORMANDIE

## *Sommaire*

- 4 Bien connaître le marché de l'immobilier commercial pour s'adapter et anticiper
- 5 Commerce de proximité en milieu rural (1/3)
- 6 Commerce de proximité en milieu rural (2/3)
- 7 Commerce de proximité en milieu rural (3/3)
- 8 Aide au loyer pour les créateurs de commerce en centres-villes et QPV\*
- 9 - 50%
- 10 Dispositif FISAC prolongé en centre-ville d'Évreux
- 11 Garantie d'emprunt
- 12 Ma boutique éphémère
- 13 Boutique test
- 14 Le comptoir des commerçants
- 15 Ateliers numériques
- 16 Actu commerce
- 17 Contacts
- 18 Notes et rendez-vous



## *Le commerce, c'est la vie !*

*Les élus des communes de Évreux Portes de Normandie sont convaincus de la nécessité de soutenir le commerce de proximité et de centre-ville.*

*Il ne s'agit pas d'entrer en guerre contre les centres commerciaux ou la vente en ligne, car chaque mode de distribution est complémentaire et a sa place auprès d'un même public. Mais, il est de notre devoir de mobiliser toute notre énergie et tous les moyens disponibles, pour accompagner les commerçants et les porteurs de projets, qui au cœur de nos villages et de nos villes, apportent vitalité, services et qualité de vie.*

*C'est tout l'enjeu de cette stratégie globale qui fédère des actions déjà anciennes, mais ayant fait leur preuve, et des actions innovantes qui peuvent répondre à des attentes nouvelles.*

*Une étude réalisée sur le territoire EPN permet d'identifier les actions nécessaires selon :*

- La réalité de l'activité commerciale*
- Les conditions d'exploitation*
- Les besoins d'aménagement publics*
- La nature des aides souhaitables pour développer et moderniser le commerce.*

*Stratégie en faveur du dernier commerce de proximité en milieu rural, soutien financier pour de jeunes porteurs de projets ou dynamisation du commerce en centre-ville, toute initiative doit être examinée et accompagnée individuellement sur la durée.*

*Ce document a pour objet d'être un aide-mémoire pratique, au service des élus et des commerçants, pour déclencher rapidement le bon dispositif, en faveur du bon projet, au bon endroit.*

*En partenariat avec les Chambres consulaires, les services de l'agglomération sont à votre entière disposition pour vous retrouver sur le terrain et répondre concrètement à vos besoins.*

*Bonne lecture.*

***Stéphanie Auger***

*Adjointe au Maire en charge du commerce*

*Vice-Présidente en charge  
du développement économique*

***Guy Lefrand***

*Maire d'Évreux*

*Président d'Évreux Portes de Normandie*

## Bien connaître le marché de l'immobilier commercial pour s'adapter et anticiper

*« Center city desk »,  
outil numérique d'observation des centres-villes,  
permet de connaître l'offre commerciale en temps réel,  
et d'anticiper les mutations, pour mieux résorber la vacance commerciale,  
en partenariat avec la C.C.I.*

### Center City Desk :

- Analyser l'offre marchande et son évolution
- Connaître la vacance des locaux commerciaux et anticiper les départs à la retraite
- Créer une « bourse du commerce » pour des porteurs de projets
- Anticiper sur une éventuelle fragilité du commerce, commune par commune, rue par rue
- Permettre la transmission d'un commerce dans les meilleures conditions



### Pour qui ?

1. Évreux (centre-ville et quartiers)
2. Centres-bourgs des communes de plus de 3 000 habitants.



## Commerce de proximité en milieu rural (1/3)



*Le bon choix – au bon moment – au bon endroit.  
Pour une commune rurale, le choix d'investir – ou pas – pour  
créer-reprendre-maintenir un commerce est un acte stratégique décisif.*

Avant de prendre une décision, la C.C.I. peut réaliser une étude pour le compte d'une commune afin de :

- Valider la faisabilité économique et financière du projet
- Mobiliser les financements et monter le dossier
- Rechercher des porteurs de projet

### Pour qui :

1. Un projet identifié par commune (- de 3 000 h.)
2. Pour un commerce de première nécessité

### Combien ça coûte :

- Étude : 2 600 € HT
- Dossier : 650 € HT
- Recherche porteur de projet : sur devis

### Qui paie quoi :

- Commune = 50%
- EPN = 50% (maximum de 3000 € par étude)



## Commerce de proximité en milieu rural (2/3)

*Subventions aux commerçants,  
parce que le commerce est au cœur de la vitalité  
des communes rurales EPN.*

### Quoi

Subvention aux porteurs de projet/créateurs d'entreprise, pour maintenir-crée-reprendre un commerce de proximité en milieu rural.

### Pour qui

1. Commerces installés sur une commune rurale EPN (- de 3 000 h.)
2. Commerces de proximité sédentaires  
(inscrits au registre du commerce ou registre des sociétés)
3. Commerces en création, reprise ou développement
4. Commerces avec un CA < 1 M€ et une surface de vente < 300 m<sup>2</sup>
5. Commerces de proximité de première nécessité

### Pour quoi faire

- Mise aux normes sanitaires (restauration et commerces alimentaires)
- Mise aux normes P.M.R. (Plan incliné ...)
- Sécurisation ou modernisation (rénovation de devanture ...)

### Combien

- Subvention EPN : jusqu'à 30% des dépenses d'investissements éligibles  
(minimum : 4 000 € / maximum : 15 000 €)



## Commerce de proximité en milieu rural (3/3)



*Maintenir-créer-reprendre un commerce de proximité,  
parce que le commerce est au cœur de la vitalité des communes rurales EPN.*

### Quoi

Fonds de concours aux communes, pour soutenir le commerce de proximité en milieu rural.

### Pour qui

Commune rurale EPN (- de 3 000 h.) pour :

1. Des commerces de proximité sédentaires  
(inscrits au registre du commerce ou registre des sociétés)
2. Des commerces en création, reprise ou développement
3. Des commerces avec un CA < 1 M€ et une surface de vente < 300 m<sup>2</sup>
4. Des commerces de proximité de première nécessité  
(alimentation générale, boucherie, boulangerie ...)

### Pour quoi faire

- Construction/création d'un local commercial
- Acquisition de murs commerciaux
- Acquisition de murs à transformer en local commercial

### Combien

- Subvention comprise entre 10 000 et 75 000 € HT
- EPN participe à hauteur de 20% des dépenses éligibles
- Aide cumulable avec une subvention aux porteurs de projet



## Aide au loyer pour les créateurs de commerce en centres-villes et QPV\*

*Implantation ou reprise d'un commerce,  
en centre-ville ou QPV, pour dynamiser et diversifier l'activité commerciale.*

### Quoi

Accorder une aide au loyer pour des créateurs d'activité commerciale

### Pour qui

1. Commerces de proximité sédentaires (inscrits au registre du commerce ou des sociétés)
2. Commerces en création ou reprise d'activité
3. Commerces innovants pour revitaliser un centre-ville, apporter une plus-value ou combler un manque commercial (succursales inéligibles)
4. Des commerces avec un CA < 1 M€ et une surface de vente < 300 m<sup>2</sup> (communes EPN éligibles : + de 3 000 h.)

### Combien

- Plafond mensuel maximum de 500 €
- 50% sur les 12 premiers mois + 6 mois de bonification pour reprise d'un local inexploité depuis 24 mois

(Le fait d'être éligible ne constitue pas un droit à bénéficier de cette subvention)

### Attribution

Après examen du dossier par le comité d'attribution (EPCI + Communes + Chambres consulaires)

\* *Quartiers Prioritaires de la Ville*



# -50%

Action  
**6**

Commerce

*Apporter un soutien financier équivalent à 50% de la C.F.E, c'est prendre en compte les contraintes du petit commerce et reconnaître son importance pour la vitalité des communes EPN.*

## Subvention pour soutien économique

Évreux Portes de Normandie apporte une aide financière au commerce de proximité, pour dynamiser les petites entreprises du commerce, de l'artisanat et des services.

**Quoi** | Soutien financier à hauteur de 50 % de la Cotisation Financière des Entreprises

**Pourquoi** | Dynamiser le tissu économique existant et favoriser son développement

**Où** | Communes EPN (centres-villes, centres-bourgs, quartiers, commerces isolés) hors ensemble commercial



### Pour qui

1. Commerce ayant un CA <1 M€ et une surface de vente <300 m<sup>2</sup>
2. Commerces inscrits au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers
3. Entreprises à jour de cotisations sociales et charges fiscales
4. Entreprises en conformité avec les normes PMR ou en cours de réalisation

### Instruction des demandes

- Demandes en ligne via un formulaire dématérialisé sur [evreuxportesdenormandie.fr](http://evreuxportesdenormandie.fr)
- Demandes à effectuer entre le 1<sup>er</sup> mai et le 31 juillet 2019 inclus.





Commerce

## Dispositif FISAC prolongé en centre-ville d'Évreux

*La renaissance du centre-ville d'Évreux  
est accompagnée par une aide accrue à la dynamique commerciale.*

Subvention accordée aux entreprises de proximité (activités commerciales, artisanales ou de services) pour réaliser des travaux de :

- Mise aux normes accessibilité PMR
- Sécurisation des locaux
- Modernisation (avec ou sans démarche qualité)

**30/11/2019 : fin du dispositif FISAC centre-ville d'Évreux**

### Pour qui

1. Entreprises inscrites au registre du commerce ou au répertoire des métiers
2. Commerces implantés dans le centre-ville d'Évreux\*
3. Commerces ayant un CA < 1 M€HT
4. Commerces à jour de cotisations sociales et fiscales, et des formalités accessibilités

(Surface de vente < 400 m<sup>2</sup> pour les entreprises alimentaires)

\* *Sauf les pharmacies et professions libérales, les grossistes, les succursales et les activités liées au tourisme.*

### Combien

- Montant des travaux considérés : de 2 500 à 15 000 €HT
- Taux de la subvention :
  - Mise aux normes accessibilité PMR : 50%
  - Sécurisation des locaux : 50%
  - Modernisation avec démarche qualité : 40%
  - Modernisation : 30%

### Attribution

Après délibération du comité de pilotage FISAC (État, Département, EPN) sur examen du dossier.



# Garantie d'emprunt



Commerce

## *L'accès à l'emprunt*

*ne doit pas être un frein au développement de l'activité commerciale.*

### Quoi

Garantir aux prêteurs le remboursement des sommes dues en cas de défaillance de l'emprunteur pour :

- Des investissements en équipement professionnel
- La réalisation de travaux par une entreprise (rénovation ...)

### Pour qui

1. Entreprises individuelles ou en société (inscrites au registre du commerce ou des sociétés)
2. Entreprises ayant clôturé 3 exercices comptables au minimum, avec une situation financière saine
3. Entreprises à jour des obligations fiscales, sociales et des réglementations applicables

### Attribution

- Le commerçant doit démontrer sa capacité à mener à bien son projet (moyens humains, financiers, techniques ...)
- La quotité maximum d'emprunt garanti peut-être portée à 50% au maximum
- L'attribution se fait après saisine d'une commission pour traitement du dossier, puis délibération du Conseil communautaire.





## Ma boutique éphémère

*Il faut donner sa chance au produit ...*

### Quoi

Le lancement d'un nouveau concept, d'une marque ou d'un service repose aussi sur des données irrationnelles.

La météo, la mode ou les tendances de consommation peuvent assurer une belle réussite ou un échec.

Le principe de la boutique éphémère sur une courte période est de tester une idée commerciale, sans grand risque financier.

### Pour qui

1. Commerçant, créateur d'entreprise, auto-entrepreneur, association, artiste ... (Opération test en centre-ville d'Évreux pour 2019)

### Modalités

- Location, 1 à 2 mois non renouvelable, à la charge de l'occupant, entre un propriétaire (ou agence immobilière) et un commerçant (Si le projet est viable, l'objectif est de trouver un bail en 3.6.9)
- Signature d'une charte qualité par l'occupant
- Attribution par le comité de pilotage sur des critères d'innovation, de plus-value commerciale, de qualité ...

### Contribution EPN

- Recherche d'un local et négociation avec le propriétaire
- Travaux d'aménagement sommaires
- Communication autour de l'opération « Ma boutique éphémère »

### Partenaires

C.C.I. Portes de Normandie  
CMA 27



## Boutique test

Action  
**10**

Commerce

*L'essayer c'est l'adopter.  
C'est la diversité et la complémentarité  
de l'offre commerciale qui créent l'attractivité.*

### Quoi

Compléter l'offre commerciale existante en permettant à un commerçant de tester une idée à moindre coût, avant de se lancer durablement.

- Acquisition par la commune d'un local commercial proposé à la location, nu, et sans droit d'entrée.
- À l'issue d'un appel à projet, le candidat retenu sera accompagné sur la durée et paiera un loyer modéré et progressif sur 3 ans.

### Pour qui

1. Porteurs de projets (Centre-Ville d'Évreux et quartier de La Madeleine)

### Modalités

- Investissement :
  - Acquisition d'un local commercial
  - Aménagement initial
- Fonctionnement :
  - Recherche de partenaires et prestataires (Banque, assurance, agenceur, agence de communication...)
  - Accompagnement et formation du candidat retenu

### Partenaire

C.C.I. Portes de Normandie

### Attribution

- Outre la viabilité du projet, l'offre retenue devra :
  - Être innovante pour revitaliser le centre-ville
  - Apporter une plus-value à l'offre commerciale existante
  - Comblé un manque dans un secteur d'activité

## Action 11

Commerce

# Le comptoir des commerçants

*Chasser en meute,  
pour être plus efficaces, mutualiser les moyens et  
coordonner le développement de l'activité commerciale.*

## Quoi

- EPN se propose de fédérer les énergies individuelles des commerçants en développant une politique de réseau pour une ambition commune.
- Informer commerçants et porteurs de projets sur l'existence de la plateforme numérique « Transentreprise » pour connaître l'identité des entreprises à reprendre.
- Le Comptoir des loisirs accompagne les acteurs sur ce dispositif et répond à toutes les questions.

## 🎯 Pour qui

1. Porteurs de projets
2. Commerçants
3. Unions commerciales

## Dispositif

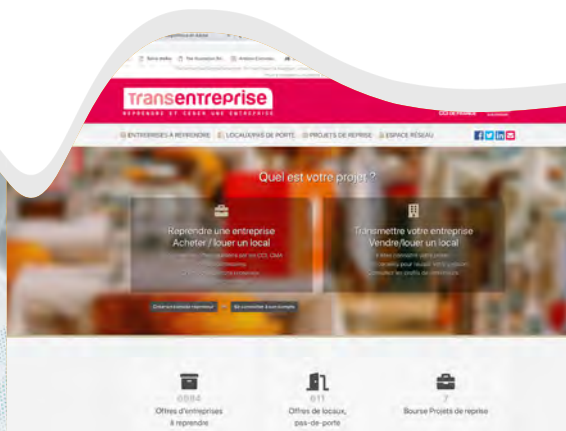
- Accompagnement des commerces existants
- Aide aux porteurs de projets
- Accompagnement des unions commerciales (hors subvention)

## Partenaires

- Le Comptoir des loisirs
- Chambres consulaires



Dossier complet sur [evreuxportesdenormandie.fr](http://evreuxportesdenormandie.fr)



## Ateliers numériques

Action

12

Commerce

*Maîtriser une communication 2.0,  
pour développer sa notoriété et jouer à armes égales  
avec les acteurs du commerce en ligne.*

### Quoi

Participer aux ateliers numériques\* organisés par la C.C.I. Portes de Normandie :

- Créer une e-réputation (utiliser les réseaux sociaux)
- Maîtriser son image sur Internet
- Développer une activité marchande en ligne

\* *Réservation obligatoire*

### Pour qui

1. Commerçants et artisans

### Partenaire

- C.C.I. Portes de Normandie

## ATELIERS NUMÉRIQUES GOOGLE

Développer votre business grâce à internet.

MOTS-CLÉS : # NUMÉRIQUE



## Actu commerce

*Communication grand public  
sur l'excellence du commerce EPN.*

### Quoi

Tous les moyens de communication disponibles de l'EPN et du Comptoir des loisirs sont mobilisés pour informer le public sur la qualité des produits et le savoir-faire des artisans et commerçants.

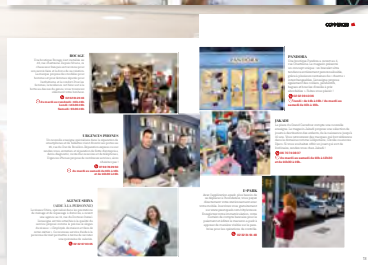
### 🎯 Pour qui

1. Commerçants et artisans

### Outils\*

- Magazines
- Sites Internet
- Réseaux sociaux
- Affichage
- Annuaire

*\* Les supports d'information sont sous la responsabilité éditoriale des directeurs de publications, et ne peuvent véhiculer un message purement publicitaire.*





## Contacts

### **Évreux Portes de Normandie**

o2e@epn-agglo.fr

02 32 31 92 64

### **Le Comptoir des loisirs**

commerce@lcdl-evreux.fr

02 32 24 90 40

# Notes et rendez-vous

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





*evreuxportesdenormandie.fr*



ÉVREUX  
PORTES DE NORMANDIE



ÉVREUX