

# 7 SOUTENIR LE LANCEMENT DU COMMERCE

## OBJECTIF

Apporter du soutien au commerce afin que celui-ci s'ancre rapidement dans le territoire et devienne viable et pérenne.

## SOUTIEN MORAL, POLITIQUE, RELATIONNEL ET COMMUNICATION

La municipalité peut soutenir l'ancrage du commerçant et le développement du commerce par différents biais :

- **identifier un ou deux élus référents** pour échanger de façon privilégiée avec le commerçant, programmer des rendez-vous réguliers,
- **orienter le commerçant vers les structures d'accompagnement** pour qu'il prenne connaissance des aides financières possibles, bénéficie de conseils, de formations,
- **soutenir moralement le projet** via par exemple une lettre de recommandation ou des rendez-vous communs avec les financeurs, les banques,



### Annie Bras-Denis, maire de Plouaret (22)

« Lorsque j'échange avec les futurs gérants, j'essaie de comprendre comment ils vont financer leur projet, et je les informe des soutiens possibles pour les aider à constituer une part de leurs fonds propres. Pour la reprise du restaurant de Plouaret, dont les murs sont propriété communale, nous avons laissé une part du financement à la charge du repreneur afin qu'il ait un accord de banque. Cette caution bancaire nous paraît être une forme de sécurité pour la collectivité qui partage le risque avec le futur gérant »



### À Kergrist (56), 746 habitants

Lors de l'arrivée des nouveaux gérants de l'un des deux cafés-restaurants de la commune, les élus ont relancé le dialogue entre les deux commerces en adoptant une posture de médiation. Ils ont facilité l'échange sur les horaires et jours d'ouverture dans une logique de complémentarité profitable aux deux structures.

## INFORMER LES PORTEURS DE PROJETS SUR LES AIDES FINANCIÈRES POSSIBLES

Les élus ont tout intérêt à échanger avec les porteurs de projets pour comprendre comment ils prévoient de financer leur projet, et les orienter vers les aides possibles : prêts (par exemple par les plateformes d'initiatives locales), aides financières (par exemple par France Active), financement citoyen (notamment par les clubs d'investisseurs des Cigales). Ces aides sont susceptibles de varier selon le statut du porteur de projet (demandeur d'emploi, projet relevant de l'économie sociale et solidaire, etc).

## DES DISPOSITIFS RÉGIONAUX DE SOUTIEN AU COMMERCE ET À LA CRÉATION D'ENTREPRISES

### Soutien à la création d'entreprises

En Bretagne, les jeunes entreprises peuvent bénéficier d'un accompagnement personnalisé avec des conseils stratégiques, financiers et juridiques tout au long de leur projet et jusqu'au développement de leur activité, via le **Pass Création** porté par la Région et mis en œuvre par la CCI Bretagne, Bretagne Active, Initiative Bretagne, BGE, Adie et la Chambre régionale des métiers.

En Pays de la Loire, la Région propose aux créateurs d'entreprises qui ont préalablement obtenu un prêt d'honneur ou une garantie bancaire, une subvention d'un montant compris entre 5 000 € et 20 000 € pour consolider le plan de financement, via la Prime Création.

### Soutien au commerce

En Bretagne, la Région porte aux côtés des EPCI le **Pass commerce**, un outil qui vise à soutenir les activités commerciales et artisanales en octroyant des subventions aux travaux, équipements, et au numérique.

En Pays de la Loire, la Région accompagne financièrement et directement les commerces en milieu rural, situés dans des communes en situation de fragilité commerciale, dans leurs projets de modernisation de leurs outils de travail.

- **communiquer** sur le projet: bulletins municipaux, site internet, bornes d'information, médias et réseaux locaux,
- **adopter une position de médiation et organiser des échanges** entre le porteur de projet et le voisinage, avec les autres commerçants, les associations de la commune ou toute autre activité pouvant être en lien avec le commerce (producteurs locaux, CCAS),
- **aider aux démarches administratives,**
- **faciliter la recherche de logement,**
- **accueillir les enfants des commerçants de la commune dans les écoles,** même s'ils ne sont pas habitants de la commune.

## AIDE TECHNIQUE OU MATÉRIELLE

Le cadre légal des aides et le type d'intervention peuvent différer selon :

- qu'il s'agisse d'un commerce sous statut d'entreprise privée, coopératif ou associatif,
- que la collectivité soit propriétaire ou non des murs.



Selon les cas de figures, la collectivité peut :

- acheter, donner ou prêter du matériel,
- mettre gratuitement à disposition un local ou des équipements, dans le cas où l'intérêt général est démontré et après vérification du cadre juridique,
- réaliser des travaux d'aménagement des locaux, d'isolation, de chauffage et d'éclairage performants,
- élargir un trottoir pour permettre l'implantation d'une terrasse,
- fermer ponctuellement l'espace public pour des animations, concerts,
- organiser des événements festifs, sportifs et culturels dans le bourg.

La collectivité doit veiller à **sécuriser juridiquement son soutien** et à vérifier avec un professionnel du droit ce qu'il est légalement possible de faire. Son intervention doit également être **encadrée par des délibérations**.

## SOUTIEN FINANCIER AU COMMERÇANT

La commune et/ou l'EPCI peuvent soutenir financièrement le projet de commerce, le cadre pouvant différer selon le statut juridique de la structure porteuse :

- prise de parts sociales dans une SCIC,
  - ▶ à l'instar des communes de Guipel (35) pour le Café des Possibles (5 000 €), et de Saint-Senoux (35) pour le Baranoux (500 €),
- octroi d'une subvention à une association,
  - aide au financement de travaux (isolation, aménagement) et d'investissements (achat de matériel, de mobilier).

L'aide financière peut aussi être indirecte. La collectivité peut ainsi :

- proposer un loyer faible pour une association, ou un loyer progressif pour un commerce privé, /// Voir encadré ci-contre

### ◀ À Hédé-Bazouges (35), 2 301 habitants

La municipalité a prêté un local pour le lancement de l'épicerie associative « Terra Phoenix ». Face au succès du commerce et à son impact en termes d'animation du bourg et de création de lien social, les élus ont mis à disposition une autre partie du local afin de permettre l'agrandissement du lieu de 35 à 85 m<sup>2</sup>. Ils ont également soutenu la mise en place de chantiers participatifs en communiquant auprès de la population, mais également en y participant.

## QUELS LOYERS PRATIQUER ?

Lorsque les communes aménagent un local commercial, elles déterminent souvent un loyer par m<sup>2</sup> de surface mise à disposition. Le montant du loyer doit correspondre aux loyers connus dans le voisinage, afin d'éviter toute distorsion de concurrence. Pour connaître ces loyers, la collectivité peut s'appuyer sur les notaires ou agences immobilières locales.

De leur côté, les acteurs économiques déterminent le montant du loyer selon la fonction commerciale qui sera accueillie. Ils s'appuient pour cela sur un pourcentage du chiffre d'affaires qui varie selon le type d'activité, par exemple\* ;

- 3 % maximum pour les surfaces alimentaires (leur faible rentabilité suppose de plus grandes surfaces de vente)
- 5 à 6 % pour les boulangeries
- 4 à 5 % pour les cafés et bars

Une collectivité ne peut légalement louer un bien à une personne poursuivant des fins d'intérêt privé pour un loyer inférieur à la valeur locative de ce bien, sauf si cette location est justifiée par des motifs d'intérêt général et comporte des contreparties suffisantes.

\*Source : CCI d'Ille-et-Vilaine

- **louer les locaux** en ajoutant une option d'achat au contrat,   
/// Voir Fiche 6

- **orienter le porteur de projet vers des financeurs potentiels.**

## SOUTIEN À L'EXPÉRIMENTATION

Dans des locaux lui appartenant ou en mobilisant les propriétaires de locaux commerciaux, la collectivité peut soutenir le lancement de nouvelles activités susceptibles de préfigurer de futurs commerces :

- **mise en place d'un bail précaire** dans un bâtiment inoccupé du bourg,
- **test d'une activité** à l'occasion d'évènements ponctuels, d'animations : par exemple, ouverture ponctuelle d'un café associatif,
- **soutien au lancement d'un marché de producteurs,**
- **mise en place de boutiques-test.**



Afin de permettre au CAP, le **Café Associatif de Pancé (35), 1 223 habitants**, de voir le jour, la municipalité a signé un bail avec les propriétaires d'une ancienne crêperie fermée depuis neuf ans. Les locaux ont ainsi été mis à disposition de l'association gérant le CAP, via une convention à titre gracieux, afin que celle-ci teste son activité.



**Jean-François Pilard, maire de Pancé (35)**

« La mise à disposition gracieuse de locaux a permis de tester l'activité du café associatif, avant d'aménager un local dédié qui accueille désormais le café et une boulangerie »



## CLÉS DE RÉUSSITE ET POINTS DE VIGILANCE

- Adopter une posture d'écoute et d'accompagnement.
- S'assurer du cadre juridique qui s'applique en fonction du statut du commerce et de la propriété des murs.
  - Répartir le risque entre la collectivité et le porteur de projet : s'assurer de la viabilité du projet et de l'implication du porteur, tout en apportant son soutien à l'ouverture du commerce.
- Être vigilant à une forme d'équité de traitement entre les différents commerces de la commune, et être transparent sur les modalités de soutien proposées par la commune.



À **Bouvron (44), 3 113 habitants** Pour aider au lancement d'un magasin paysan en cœur de bourg, la commune a mis en place une convention d'occupation précaire et a accordé un an de loyer gratuit aux producteurs regroupés en GIE (Groupement d'Intérêt Économique) pour les aider à lancer leur activité. À l'issue de cette première année au cours de laquelle le magasin s'est bien développé, le paiement d'un loyer de 450 € mensuels, correspondant aux loyers pratiqués sur la commune, a été convenu.