

8

AIDER À PÉRENNISER LES COMMERCES DANS LE TEMPS

OBJECTIF

Soutenir l'activité commerciale locale pour favoriser sa longévité.

ACHETER LOCAL

Les collectivités peuvent :

- acheter des produits dans les commerces locaux pour les événements qu'elles organisent : vœux du maire, repas des anciens...
- adosser l'approvisionnement de la cantine aux commerces et producteurs locaux : acheter le pain à la boulangerie locale par exemple,
- inciter les associations et acteurs locaux à acheter leurs produits dans les commerces : conditionnalité des subventions aux associations.

Ces actions doivent être menées dans le respect du droit et notamment des règles de la commande publique.

FAIRE DU LIEN, CONTRIBUER À ANIMER UNE DYNAMIQUE COMMERCIALE

- Établir un dialogue avec les commerçants pour connaître leur situation et leurs besoins éventuels.
- Mettre en lien les commerçants et contribuer à faire émerger une association de commerçants qui pourra ensuite être soutenue par la commune (pour ses actions d'animation commerciale, de soutien aux commerces en difficulté...).



À Saint-Thégonnec Loc-Éguiner (29),
3 122 habitants

Le restaurant multiservice « Ti Wanik » accueille les 15 enfants de l'école Sainte-Jeanne-d'Arc pour le déjeuner. La municipalité et les restaurateurs ont signé une convention stipulant la garantie du service et la priorité des enfants sur le repas du midi par rapport aux autres clients.



COMMUNIQUER POUR FAIRE CONNAÎTRE L'ACTIVITÉ

- **Mettre en avant les commerces sur les sites internet** de la commune et de l'EPCI.
- **Contribuer à la visibilité des commerces sur les réseaux sociaux**: relais des offres commerciales sur la page Facebook de la commune par exemple.
- **Relayer les informations sur les commerces** via le bulletin municipal, les applications d'information sur la vie municipale.
- **Faire le lien entre les commerçants et la CCI pour faciliter la digitalisation de leur offre** (horaires et jours d'ouverture, actualités).
- **Proposer une signalétique claire** depuis les principaux axes de circulation et depuis les chemins de randonnée.
- **Valoriser les commerces lors des événements locaux.**
- **Réaliser des documents de promotion des producteurs et commerçants locaux**: guide, carnet d'adresses...

ACCOMPAGNER L'ÉVOLUTION DES LOCAUX ET ÉQUIPEMENTS COMMERCIAUX

- **Être attentif à l'évolution des besoins des commerces**: agrandissement, déménagement, création d'un espace extérieur, nouveaux équipements...
- Lorsque le local appartient à la commune, **mener des travaux** d'isolation, d'amélioration de l'éclairage et du système de chauffage. Ils permettront de limiter les factures énergétiques du commerçant. */// Voir Fiche 5*
- Lorsque le local est privé, **soutenir l'embellissement de l'aspect extérieur**: ravalement, peinture attrayante, pour égayer le bourg (par exemple via l'attribution de subventions et/ou de conseils architecturaux).
- **Soutenir la remise en état ou le changement d'outils de production**, par exemple en faisant l'acquisition du matériel puis en proposant une location avec option d'achat: four de boulangerie, réfrigérateurs.

◀ À Plessé (44), 5 371 habitants

Chaque dimanche matin, la commune propose un marché sous les halles en centre-bourg. L'été, la municipalité propose une animation supplémentaire avec la venue d'artisans locaux et d'un crieur public. Tous les habitants de Plessé peuvent laisser des messages dans les boîtes mises à disposition à la mairie et à la médiathèque, dans les épiceries ou encore via un formulaire en ligne sur le site internet communal. Les messages sont clamés haut et fort les jours de marché et contribuent à son attractivité.



▶ À Loudéac communauté Bretagne Centre (22), 51 230 habitants

La communauté de communes a mené une réflexion main dans la main avec les communes de son territoire, lors de sa prise de compétence en matière de développement économique. Elle a ensuite travaillé avec la commune de Merdrignac à la création de la marque « À deux pas de chez vous » assortie d'un logo, pour inciter la population à fréquenter les commerces locaux. « Si cela fonctionne, elle pourra être déployée sur d'autres communes de l'EPCI » indique Eric Robin, vice-Président. En parallèle, une signalétique permettant d'identifier la galerie commerciale à ciel ouvert a été mise en place: elle comprend de nouvelles affiches représentant les commerçants locaux, installées dans les totems de l'entrée du centre-bourg. Des enseignes drapeaux ont aussi été mises en place pour harmoniser les façades.

- Lors de travaux de réaménagement du bourg, veiller à **prendre en compte les besoins des commerces** : élargissement d'un trottoir, espace pour une terrasse... */// Voir Fiche 2*

ANIMER LE BOURG POUR RENFORCER L'ATTRACTIVITÉ COMMERCIALE

- **Développer des animations, une offre culturelle, un festival** qui contribueront à faire vivre le centre-bourg et donc les commerces.
- **Organiser un marché, proposer un local** aux producteurs locaux pour la vente de produits de locaux ou la mise à disposition de paniers.
- **Favoriser une offre de commerces et de services ambulants** qui permette de compléter et consolider les commerces du centre-bourg : épicerie ou restauration ambulante, coiffeur, couturier,...
- **Étudier la pertinence de distributeurs de pain ou de légumes** venant conforter des producteurs locaux.



Jean-Michel Gaudichon, maire de Sainte-Anne-sur-Vilaine (35)

« Dans nos petites communes, le commerce a besoin du soutien de la municipalité pour vivre et se développer »



CLÉS DE RÉUSSITE ET POINTS DE VIGILANCE

- Adopter une posture d'ouverture et d'écoute.
- Bien délimiter le rôle de la commune et notamment les limites et conditions du soutien.
 - Être vigilant à l'équité de prise en compte des besoins des commerçants.
- Favoriser la convivialité (lors des chantiers, des événements...).
 - Valoriser l'action et l'investissement du commerçant pour la commune.
- Ne pas être intrusif par rapport à l'activité du commerçant.
 - S'assurer de respecter le cadre juridique : non-concurrence, commande publique, ...



À Sainte-Anne-sur-Vilaine (35), 1 043 habitants

La gérante du café-tabac installé dans des locaux privés, souhaitait développer une offre de restauration. Les élus ont alors préempté le bâtiment mitoyen du café lors de sa mise en vente, puis porté la rénovation du bâtiment qui a été mis en location auprès de la gérante. La municipalité soutient aussi ses commerçants dans leurs achats d'équipements : *« Quand le four du boulanger est tombé en panne 4 ou 5 ans après son arrivée, nous avons acheté un four électrique que nous lui louons ».*



À Plouaret (22), 2 221 habitants

Les réunions entre l'association des commerçants et la municipalité s'organisent autour de plateaux-repas pour faciliter la gestion des emplois du temps et allier efficacité et convivialité.