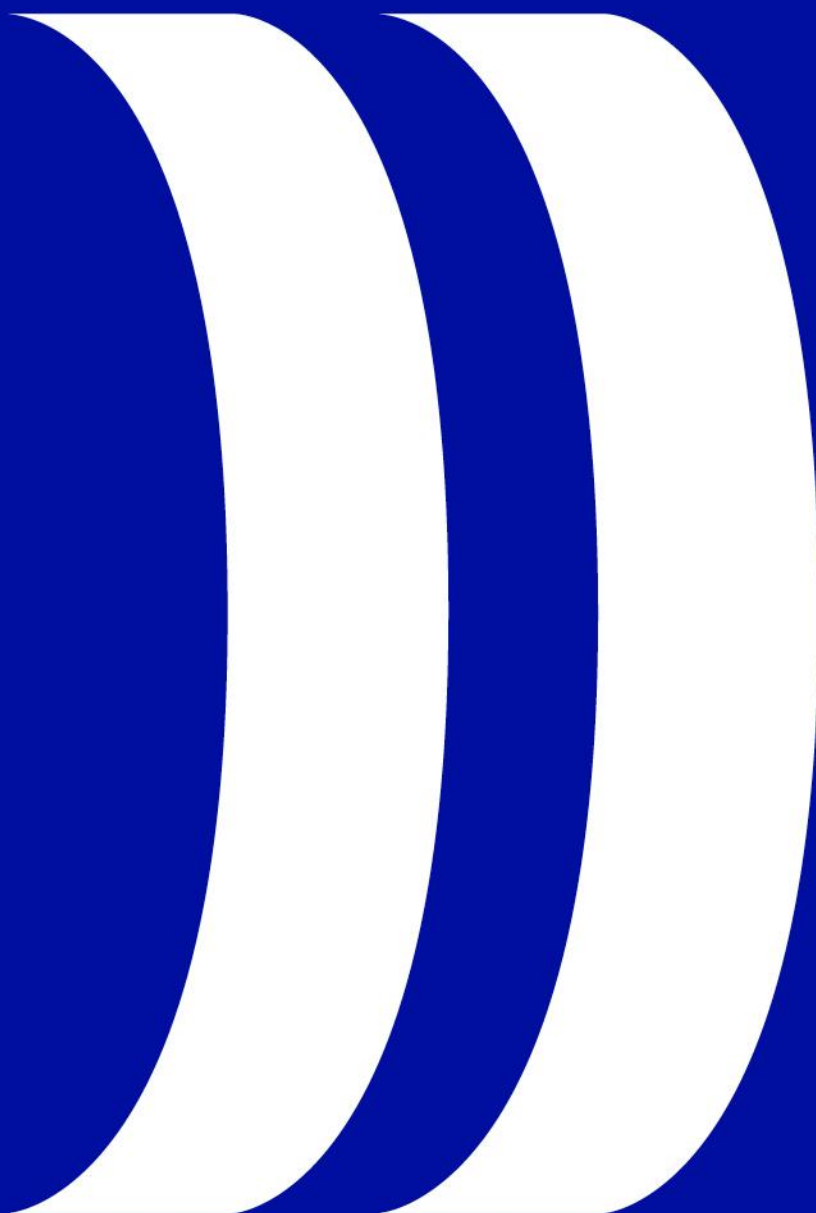


FICHES DE CAPITALISATION

WEBINAIRE SUR LES COMMERCE DE PROXIMITÉ

19 mai 2026



SOMMAIRE

SÉQUENCE 1 - Assurer la viabilité des commerces.....	3
SÉQUENCE 2 - Agir sur l'attractivité commerciale du territoire	5
SÉQUENCE 3 - Structurer une gouvernance commerciale.....	7

SÉQUENCE 1 - Assurer la viabilité des commerces

Face à la désertification commerciale, trois communes rurales ont développé des solutions adaptées à leur contexte territorial. Chacune a agi en facilitateur, mobilisant partenaires privés, foncières ou dynamiques associatives pour soutenir l'émergence d'un commerce viable.

Philippe BOISSEL - Maire de Saint-Mars-sur-la-Futaie (53) et ancien coprésident de l'association l'Aubépine

Solution : Épicerie associative à but lucratif portée par les habitants, ouverte 7j/7 depuis 15 ans (540 habitants).

- **Modèle économique** : l'association emploie aujourd'hui 1,5 ETP salariés, une comptable 4h/semaine et réalise environ 800 heures de bénévolat/an. CA de l'Aubépine 292 000€/an dont 80 000 € en décembre (500 paniers cadeaux en partie). Accès libre et des réductions pour les adhérents (5€ par an l'adhésion).
- **Approvisionnement** : cave à vins (200+ références) et produits issus de 80 producteurs locaux. Convention avec le Super U local (10 km) avec livraison hebdomadaire complémentaire (réassort en drive possible par les bénévoles).
- **Rôle de la commune** : réhabilitation d'une dent creuse avec loyer modéré (300 €/mois) ; investissement initial de 25 000 € pour les équipements (vitrines réfrigérées, congélateurs, caisses). L'association a financé 54 000 € de renouvellement (subventions Région et ANCT + prêt France Active à taux 0 sur 3 ans).
- **Retombées** : dynamique associative élargie (animations culturelles, café associatif en projet dans une friche, tiers-lieu envisagé), lien intergénérationnel renforcé, village revitalisé et plus fréquenté.

Lien : [Épicerie Aubépine – Épicerie associative locale \(53\)](#)

Contact : philippe.boissel2@wanadoo.fr

Olivier GRIT - Maire du Girouard (85)

Solution : Supérette automatisée API depuis août 2024, libre-service 5h-23h, sans personnel permanent. La commune de 1 200 habitants n'avait plus de commerces viables depuis 40 ans.

- **Modèle économique** : API porte l'intégralité de l'investissement et de la gestion ; 700 produits référencés (Carrefour et producteurs locaux), prix équivalents aux grandes surfaces ; convention de 20 ans avec API (600 €/an de redevance).
- **Rôle de la commune** : mise à disposition du terrain et des raccordements ; accompagnement des habitants à la prise en main (élus, agents) ; partenariat avec le boulanger voisin.
- **Retombées** : nouveau lieu de vie sociale, intégration des personnes âgées, liens de proximité renforcés avec les nouveaux arrivants et les communes voisines, complémentarité avec les associations locales et le restaurant récemment installé (mai 2024).

Lien : [Api - Super supérette de Le Girouard : Votre supérette autonome ouverte 7j/7 à prix supermarché !](#)

Contact : o.grit@legirouard.fr

Marc BONNIN - Maire de Montreuil-Bellay (49)

Solution : la Foncière Anjou Commerce et Centralité (partenariat entre le Département via Alter Intercités, la Banque des Territoires, la CCI et le Crédit Agricole) facilite l'installation de porteurs de projets. La commune de 4 000 habitants dispose déjà de 25 commerces, mais l'offre de restauration s'est réduite de 8 à 4 établissements après le COVID.

- **Modèle économique :** restaurant (340 000 €, prêt foncière 80 %, loyer annuel ~35 000 €) ; concept store (490 000 €, prêt foncière 65 %, loyer annuel ~40 000 € sur 25 ans).
- **Rôle de la commune :** identification foncière, négociation avec propriétaires, défense du dossier, manager centre-ville mutualisé comme interface permanente. Pas d'investissement direct mais rôle d'interface et de cautionnement à 50 % du prêt (le Département cautionne les 50 % restants).
- **Retombées :** espaces en friche réhabilités, association de commerçants relancée, nouvelles installations en cours, émulation commerciale et effet d'entraînement.

Lien : [Visite de deux commerces installés par Anjou Commerce et Centralités](#)

Contact : cabinetmaire@montreuil-bellay.fr

Éclairage CCI Maine-et-Loire Pascal RANCHOUX

Avant de s'engager dans un projet, la CCI rappelle l'importance de réaliser une étude préalable (étude de marché, étude du besoin consommateur...)

La CCI accompagne les collectivités par des études offre/demande et l'analyse des facteurs de commercialité (accessibilité, animation, flux). Elle est actionnaire de la foncière Anjou Commerce et Centralité et accompagne les porteurs de projets en amont de toute installation.

Contact : pascal.ranchoux@maineetloire.cci.fr

La CMAPDL propose des études territoriales pour définir les forces, faiblesses et les opportunités de développement du tissu économique du territoire (enquêtes entreprises, enquêtes collectivités, [études de marché](#), études de potentialité, [études sur l'immobilier d'entreprises](#)...). Elle peut définir un programme d'actions et accompagner les programmes de revitalisation des centres-bourgs.

Contact par département : [La CMA : partenaire privilégié des collectivités locales | CMA Pays de la Loire](#)

SÉQUENCE 2 - Agir sur l'attractivité commerciale du territoire

Maintenir des commerces ne suffit pas si les habitants consomment ailleurs. Deux collectivités ont développé des outils pour orienter les flux vers les commerces locaux : l'une via une carte cadeau 100% locale, l'autre via un assistant numérique géolocalisé. Dans les deux cas, la collectivité joue un rôle de catalyseur : elle facilite, finance, communique et met en réseau, sans se substituer au commerçant.

Elowan CHALOPIN - Développeur économique, Grand Lieu Communauté (44)

Solution : Carte cadeau locale « J'achète Grand Lieu » lancée en 2022 dans le cadre du plan de relance post-COVID (aide initiale de 5 000 € de la Banque des Territoires). Elle est utilisable uniquement dans les commerces de moins de 300 m² d'une des 9 communes de la Communauté de Communes située au sud de Nantes (42 000 habitants, environ 200 commerces).

- **Modèle économique** : entièrement gratuit pour les commerçants. La commission annuelle payée par la communauté de communes est de 7,2 % TTC sur les montants encaissés.
- **Fonctionnement** : carte cartonnée ou dématérialisée avec QR code, sécable entre plusieurs commerces, remboursée chaque semaine sur le RIB du commerçant. Validité d'un an à compter de l'activation.
- **Rôle de la collectivité** : recrutement des commerçants éligibles, démarchage des entreprises et mairies pour offrir des cartes à leurs salariés/agents, animation via jeux-concours et commerçants ambassadeurs.
- **Retombées** : 65 commerçants adhérents, environ 20 000 € de cartes vendues/an (pic de consommation à Noël), outil de communication territoriale positive.

Lien : [La carte cadeau des commerces de Grand Lieu Communauté - Petitscommerces](#)

Contact : echalopin@grandlieu.fr

Denys WISSLER - Responsable développement économique et numérique, CC Loire Lucé Bercé (72)

Solution : Félix le Petit Loire est une mascotte virtuelle et un site interactif géolocalisé qui référence et met en valeur les 400 commerces et artisans du territoire. Chaque fiche commerce comprend description, photo, contacts, réseaux sociaux et horaires.

- **Rôle de la collectivité** : ingénierie interne, coordination avec les commerçants, animation du réseau. Coût quasi nul pour la collectivité (~300 €/an d'hébergement Wix) et inscription gratuite pour les commerçants.
- **Fonctionnement** : interrogation en langage naturel (« Où trouver du pain ? ») avec réponse en temps réel selon géolocalisation, horaires et jours d'ouverture. QR code apposé sur chaque boutique pour prolonger l'expérience client même en dehors des heures d'ouverture.

- **Retombées** : de la visibilité pour les commerçants inscrits (positionnés en première page Google). Version bilingue français/anglais prévue pour capter les flux touristiques.

Lien : [Félix, le p'tit Loir / annuaire](#)

Éclairage CCI Maine-et-Loire Pascal RANCHOUX

La CCI Maine-et-Loire a salué l'innovation de ces deux démarches et leur capacité à générer des flux et de la fidélisation. Pascal Ranchoux a rappelé l'importance de l'accompagnement des unions commerciales (structuration, animation, appels à projets en Mayenne), de l'expérimentation de boutiques-tests et formats éphémères (ex. : l'Arpothicaire à Angers, groupement d'artistes sur un local commercial pour 2 ans).

Contact : pascal.ranchoux@maineetloire.cci.fr

SÉQUENCE 3 – Structurer une gouvernance commerciale

Derrière chaque initiative commerciale réussie se trouve une méthode de travail collectif. Cette séquence met en lumière deux démarches de gouvernance : l'une à l'échelle d'une ville-centre avec une charte co-construite entre la municipalité et ses commerçants, l'autre à l'échelle d'un pays rural avec un syndicat mixte qui expérimente des formats opérationnels pour mobiliser élus, entrepreneurs et partenaires. Les deux témoignages convergent sur un même constat : la gouvernance commerciale n'est pas un outil de gestion, c'est avant tout une méthode d'animation collective au service de la résilience économique locale.

Solène DUBOURG - Chargée de développement commercial, Ville de Ploërmel (56)

Solution : la Charte des Assises du Commerce, signée en décembre 2024, formalise un cadre partenarial entre la ville et ses commerçants. La démarche est née d'un besoin de renouer le dialogue après une période difficile (COVID et travaux) et s'est déroulée sur 1 an avec l'accompagnement d'une structure externe.

- **Méthode** : questionnaire auprès d'environ 1 000 consommateurs pour objectiver les échanges (1/10 des habitants), puis 3 ateliers collectifs avec les commerçants.
- **Rôle de la collectivité** : coordination, animation, financement partiel des actions, newsletter régulière, 3 petits-déjeuners économiques/an, animations de rue co-portées par les commerçants (course de caisse à savon, Jeudis de l'été), gratuité des transports à la demande pour renforcer l'accès au centre-ville, communication renforcée en décembre et en été.
- **Retombées** : meilleure coordination entre acteurs, taux de vacance commerciale maîtrisé, porteurs de projets qui souhaitent s'installer, dynamique commerciale plus lisible et plus régulière avec 4 temps forts par an (Carnaval, Noël, quinzaine commerciale et la création d'un rendez-vous estival).

Lien : [La charte des assises du commerce - Ville de Ploërmel](#)

Contact : s.dubourg@ploermel.bzh

Charlotte ROUSSEAU - Cheffe de projet, Syndicat Mixte Pays Vallée du Lot (47)

Solution : Cycle itinérant d'accélérateurs de projets commerciaux à l'échelle du pays (5 intercommunalités, 112 000 habitants), complété par des outils opérationnels innovants (plateforme de colocation commerciale, marathon cession-reprise).

- **Gouvernance mutualisée** : portage SMAVLOT pour mutualiser l'ingénierie, les outils, les méthodes d'animation et le réseau de partenaires, éviter de réinventer localement à chaque fois et optimiser les financements.
- Plateforme de colocation commerciale pour mettre en relation des commerçants souhaitant alléger leurs charges et des porteurs de projets cherchant à se sédentariser (11 commerçants en test).
- « Mon Commerce pour un Incroyable Commerce » / Marathon cession-reprise (format 36 h) pour repérer les activités menacées et organiser des rencontres cédants-repreneurs (financé à 60-80 % par la Région et BPI France).
- **Retombées** : plus de 50 % des participants aux accélérateurs installés ou en cours d'installation ; gains de compétences collectives ; réseau interacteurs dense ; attractivité et résilience économique renforcées sur l'ensemble du territoire.

Lien : [Colocation commerciale - Vallée du Lot 47](#)

Contact : smavlot.rousseau@orange.fr / 05 53 88 79 88

Éclairage CCI Maine-et-Loire Pascal RANCHOUX

La CCI propose un observatoire du commerce de détail pour suivre l'évolution des dynamiques commerciales sur un territoire, anticiper les tendances et alimenter le dialogue entre élus, commerçants et partenaires - socle indispensable à toute stratégie de gouvernance durable.

Contact : pascal.ranchoux@maineetloire.cci.fr

Hôtel de la Région
1 rue de la Loire — 44 966 Nantes
02 28 20 50 00
paysdelaloire.fr

