

**Bienvenue au Hub,
l'événement va
commencer**

10



Rassembleur



BANQUE des
TERRITOIRES



Hub des Territoires

L'espace d'échanges et de développement
Banque des Territoires

Commercialiser des locaux en centre-ville : les leviers des foncières de redynamisation

Atelier du réseau national des foncières de redynamisation | 1^{er} avril 2026



Hub

des Territoires

L'espace d'échanges et de développement
Banque des Territoires



WIFI-CDC-HUB-BDT

Identifiant : hub2026

Mot de passe : hub2026

Pavlina Novotny

*Cheffe de projet Hub des Territoires
à la Banque des Territoires*

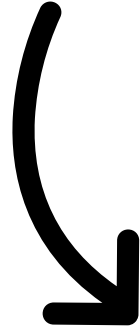


Isabelle Bonnaud-Jouin

*Directrice de l'Economie Mixte Locale et du
programme Agir pour le Logement Etudiant à la
Banque des Territoires*

Retrouvez notre agenda en ligne et notre newsletter !

Inscrivez-vous !





Jacques Schombourger
Manager Commerce et Immobilier
SCET



Eva Cocolaras
Directrice de la commercialisation
Centres-villes vivants



Cathy Bot
Responsable Coordination Régionale
DAS Commerce | CCI Paris IDF



Gaëlle Charrier
Directrice Territoriale Cotes d'Armor
SemBreizh



Alexandra Brémaud
Directrice Générale
Groupe Chessé



Nelly Pinaud
Directrice
Vallée Sud Développement



Jean-Pierre Chantegrelet
Président
Commerces Neufs

1

Introduction

Les étapes clés de la commercialisation

Introduction : Les étapes clés de la commercialisation

Isabelle Bonnaud-Jouin

Directrice de l'Economie Mixte Locale
et du programme Agir pour le Logement Etudiant
(AGiLE)
Banque des Territoires



Jacques Schombourger

Manager Commerce et Immobilier
SCET





La commercialisation

Point sur les tendances

1.1

Conforter et renouveler la proposition commerciale du centre ville

L'objectif majeur des foncières ...

- Lutter contre la vacance, développer la diversité marchande
- Favoriser le renouvellement et les nouveaux porteurs de projet
- Relancer la dynamique marchande et favoriser les mutations ... dans un cadre en renouvellement (logement, mobilité, espace public, activités non marchandes, etc...)



... qui requiert un engagement de la collectivité et des compétences spécifiques

- une vision partagée de l'évolution du centre ville marchand
- Une bonne connaissance de l'écosystème local et du marché
- La maîtrise d'un process et du cadre juridique

Une séquence déterminante pour la réussite du projet

Un contexte difficile pour les porteurs de projets ...

- Un vivier réduit, notamment en secteur détendu,
- Des capacités d'investissement contraintes,
- Pour les enseignes, le développement de la franchise, qui ajoute un interlocuteur supplémentaire



... qui complique notablement la phase de commercialisation

- Un marché face à une pression à la baisse, notamment au niveau des conditions financières
- Des durées de négociation qui s'allongent

La commercialisation

Principales séquences

1.2

4 grandes séquences

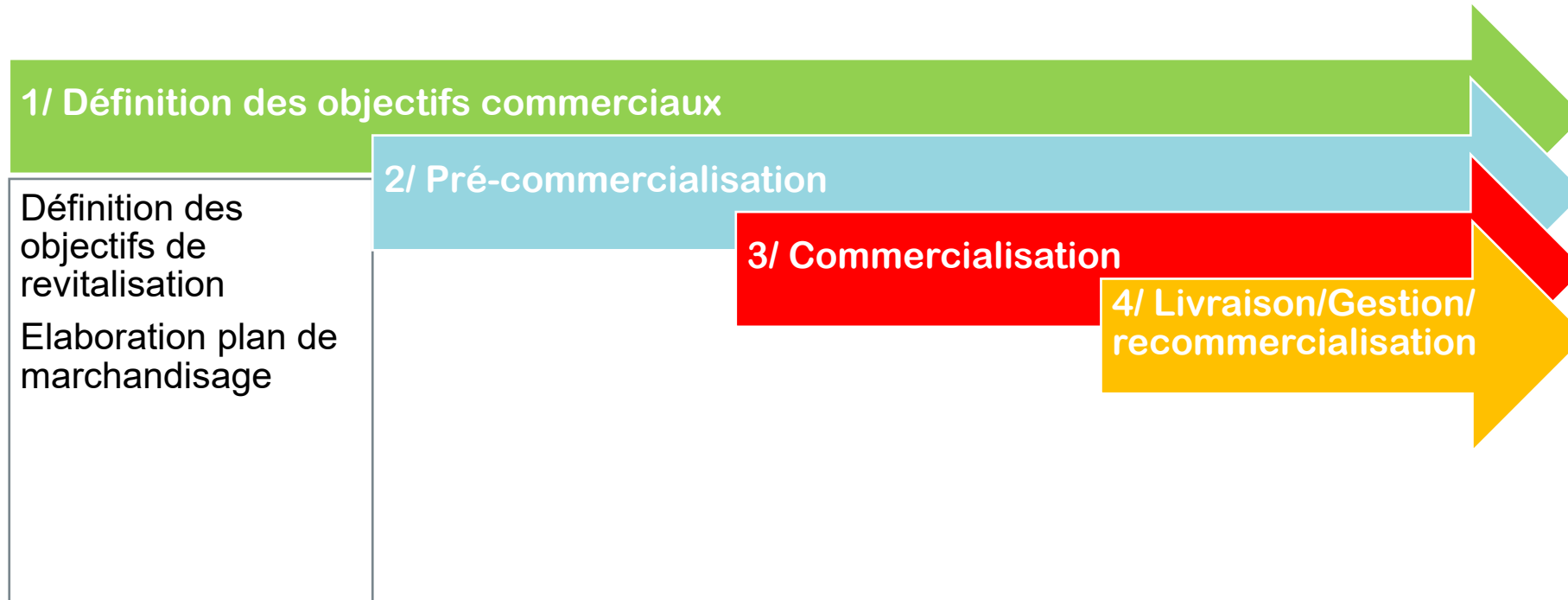
1/ Définition des objectifs commerciaux

2/ Pré-commercialisation

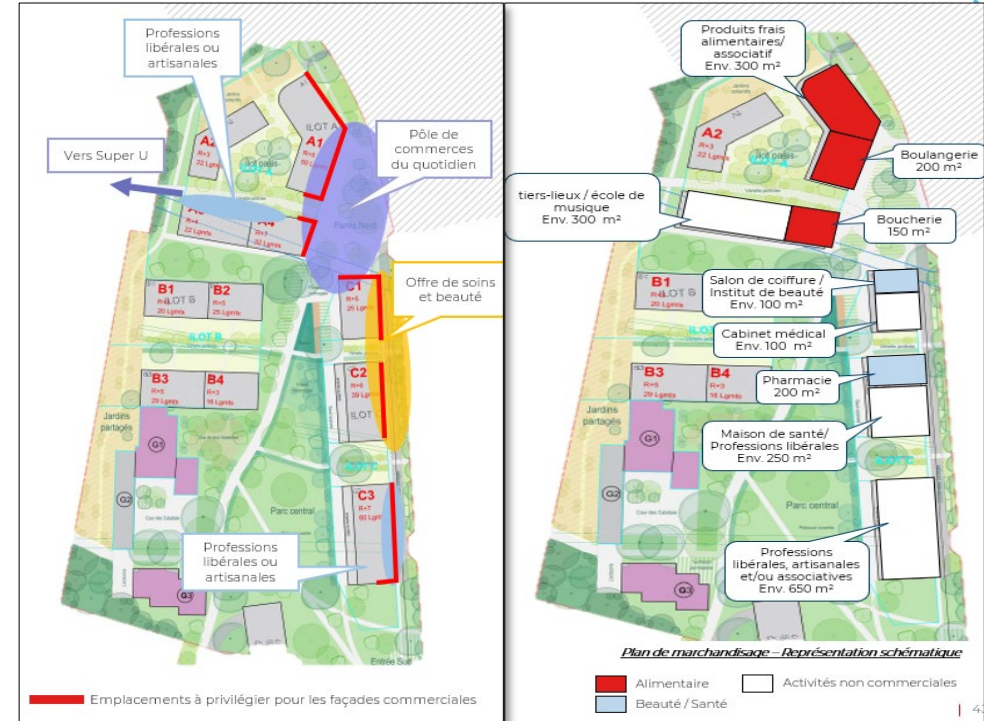
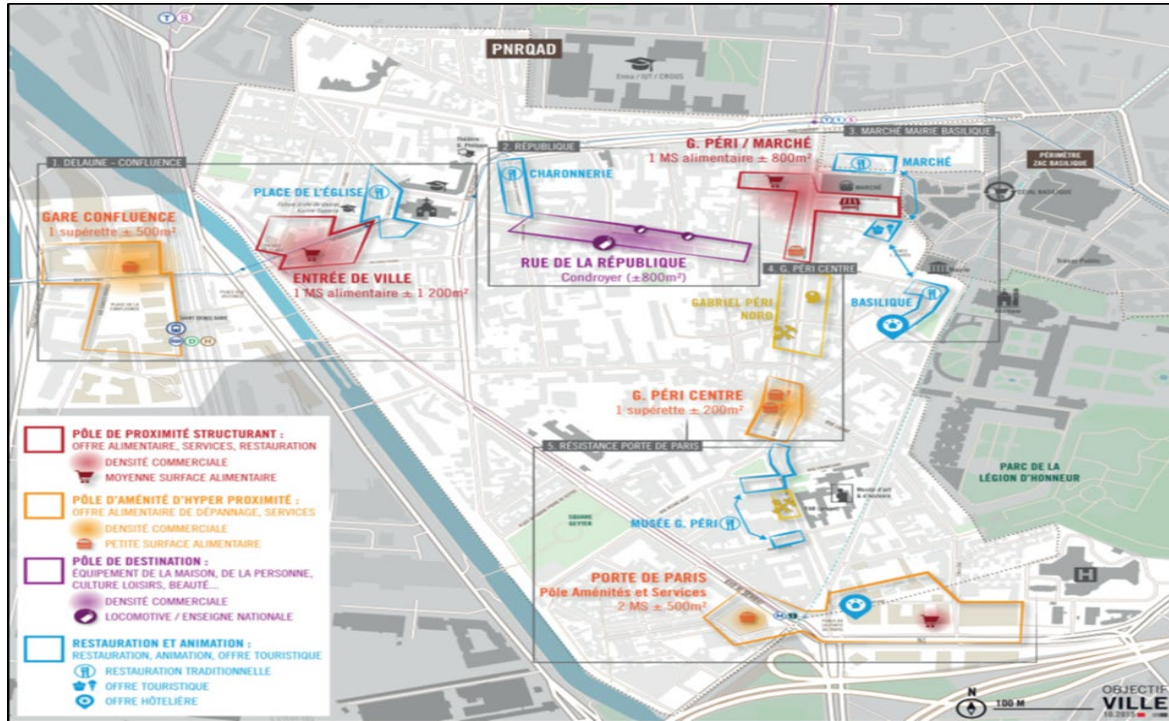
3/ Commercialisation

4/ Livraison/Gestion/
recommercialisation

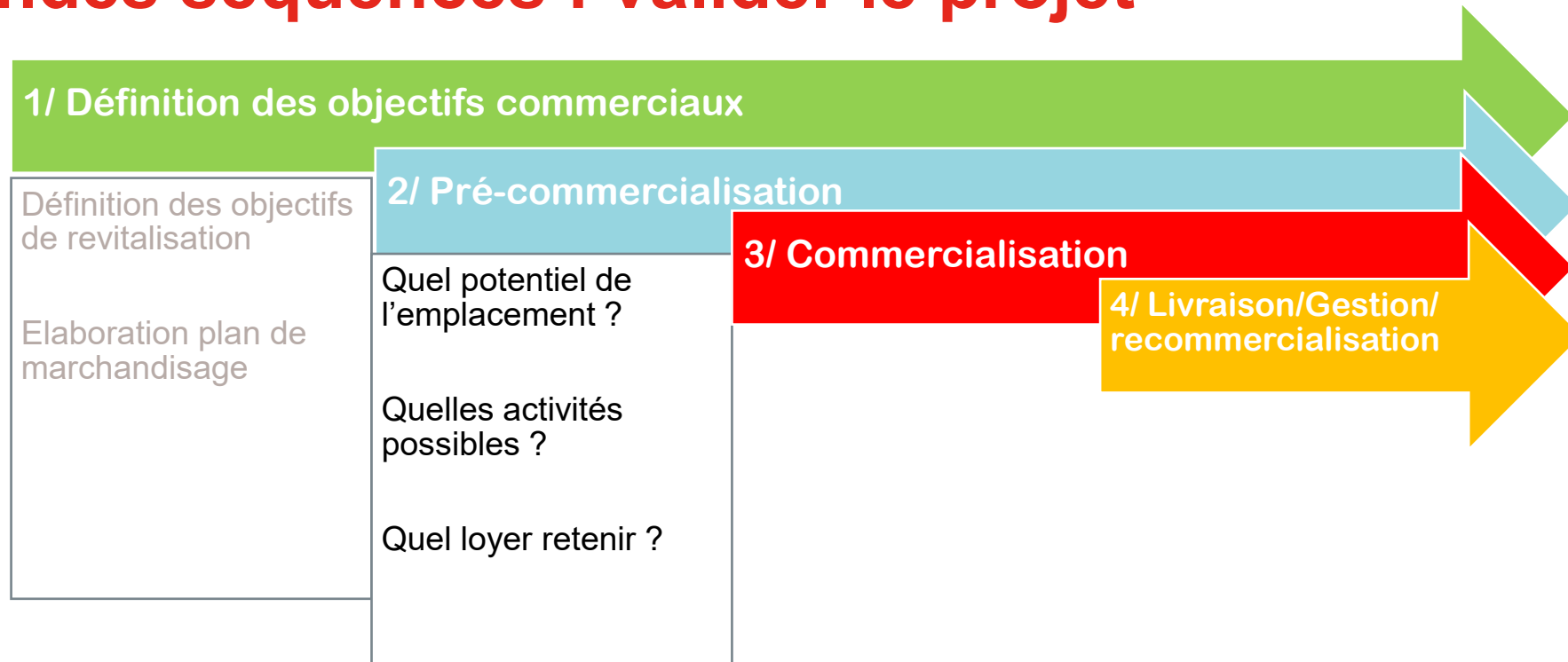
4 grandes séquences : objectifs et orientations



Le plan de merchandisage



4 grandes séquences : valider le projet




La commercialisation

La Vie au Rez
ENSEMBLE

Pantin - 4 chemins
Porte d'entrée du futur éco quartier
30/34 rue Édouard-Vaillant

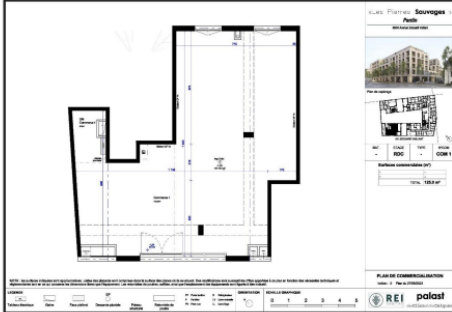
Locaux commerciaux de 56 m² et 125 m²
(disponibles à compter de juillet 2025)




ENSEMBLE

Plans des commerces

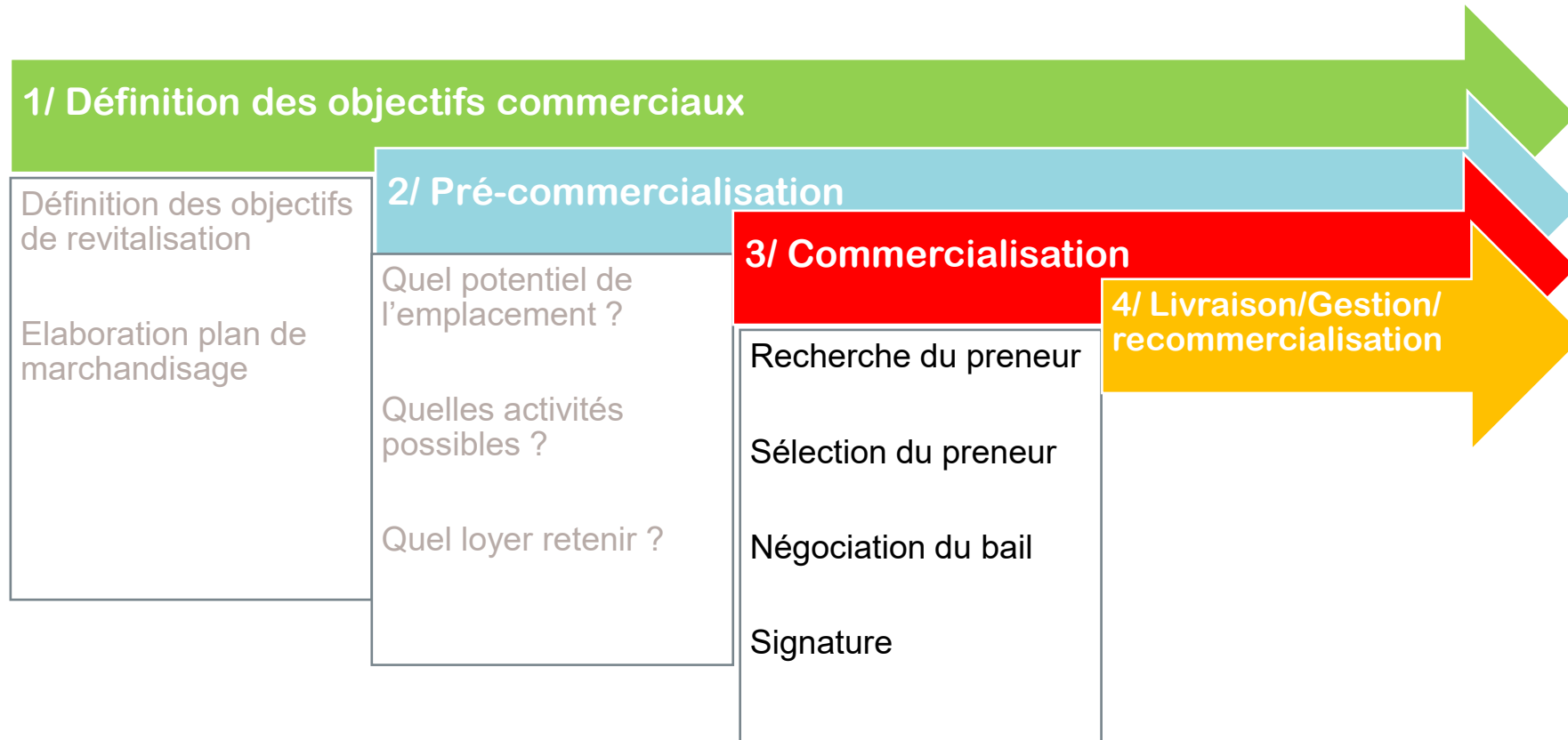
Commerce 1



Commerce 2

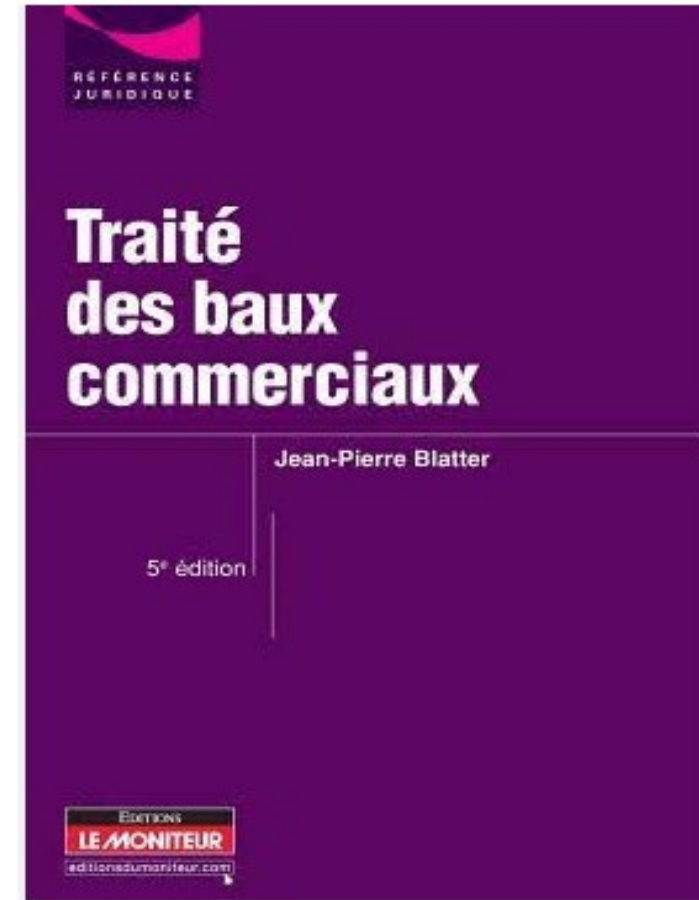



4 grandes séquences : identifier le preneur et contractualiser

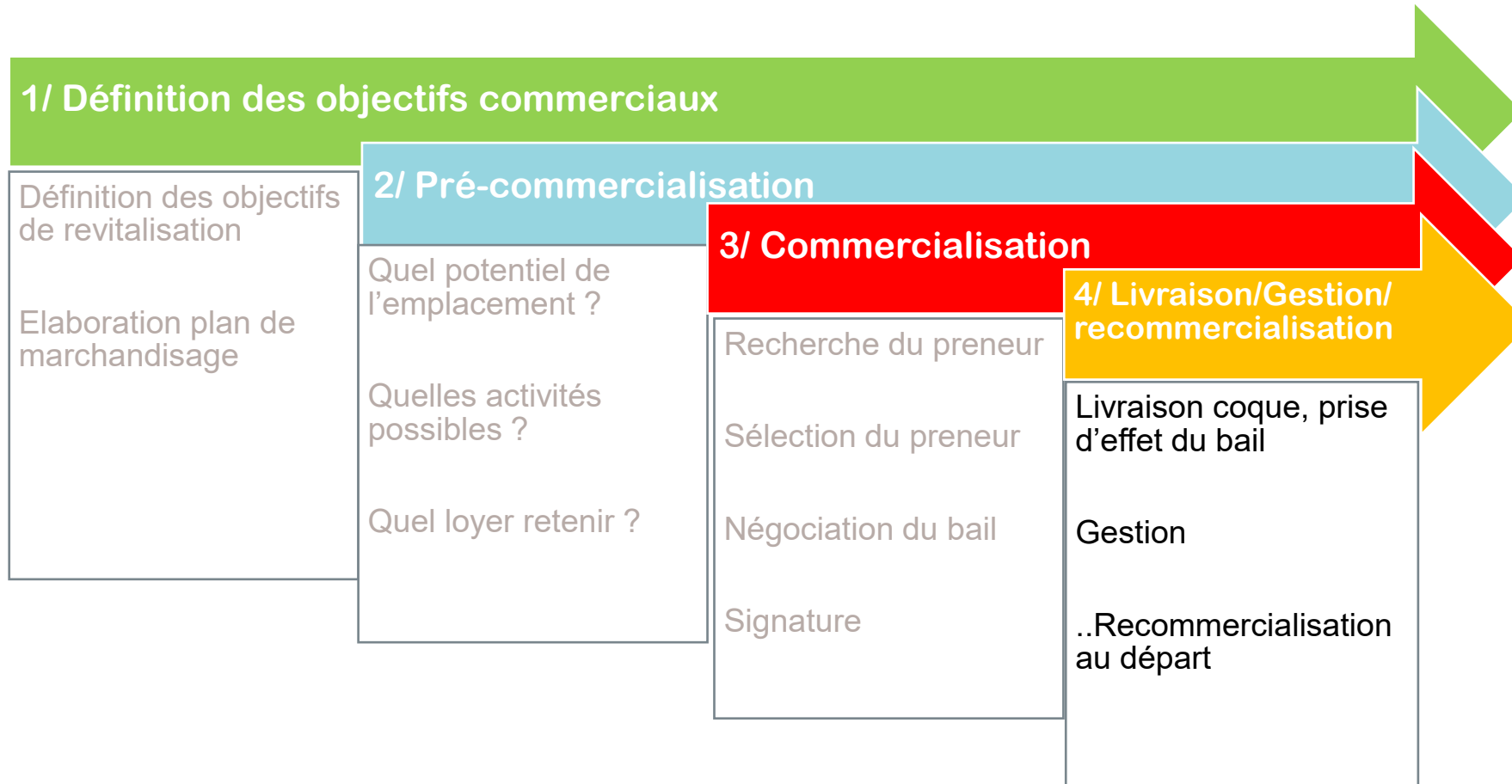


La commercialisation

- Un sujet ... épais et nourri par une jurisprudence importante
- La durée du bail un point déterminant : un 3/6/9 d'une durée minimum de 10 années...
- La clause de cession et la clause de spécialisation
- Les clauses intuitu personae
- Le renouvellement



4 grandes séquences : exploitation



Stratégie de commercialisation et appui des CCI



dans la
Métropole
du Grand Paris



Animation

Céline Denniel

*Directrice d'investissement en
économie mixte
à la Banque des Territoires*



Les intervenantes

Eva Cocolaras
Directrice de la
commercialisation
Centres-villes vivants



Cathy Bot
Responsable Coordination
Régionale DAS Commerce
CCI Paris IDF



FONCIÈRE CENTRES-VILLES VIVANTS

Une foncière au service des Villes de la Métropole du Grand Paris

Créée à **l'initiative de la Métropole du Grand Paris**, la Foncière Centres-Villes Vivants répond à une préoccupation largement partagée par les maires : la **fragilisation de l'offre commerciale dans les centres-villes**.

Elle constitue un **outil opérationnel d'intervention sur immobilier commercial**, permettant d'agir concrètement sur les locaux stratégiques des centralités.

En partenariat avec les communes, la foncière **acquiert, rénove et propose à la location des cellules commerciales** afin de favoriser l'implantation d'activités adaptées aux besoins du territoire.

Partenaires Fondateurs



FONCIERE CENTRES-VILLES VIVANTS

Une foncière au service des Villes de la Métropole du Grand Paris



Création en **octobre 2023**



Territoire d'intervention

les 130 communes de la Métropole du Grand Paris

Capitalisation

25 M€ au lancement, **70 M€** à terme



Objectif d'investissement

140 M€ sur 10 ans soit environ **400** boutiques



Gouvernance

Conseil d'administration composé de **12 membres**,
présidé par Patrick Ollier



Critères d'intervention :

Locaux situés en **hypercentre**, remarquables par leur taille, leur linéaire ou leur visibilité

Prix / m² conforme au **prix de marché**

Rendement locatif brut moyen : **7%**

Retour sur investissement : **5%**

FONCIERE CENTRES-VILLES VIVANTS

Une foncière au service des Villes de la Métropole du Grand Paris



3 OBJECTIFS PRINCIPAUX

1

Lutter contre la **vacance commerciale**

2

Sauvegarder du **commerce de proximité**, et en particulier de **l'artisanat et du commerce de bouche**

3

Maitriser le niveau des loyers et **accompagner les locataires** dans leur démarrage d'activité

3 TYPES D'INTERVENTIONS

- Les locaux anciens vacants
- Les locaux anciens occupés
- Les locaux neufs

FONCIERE CENTRES-VILLES VIVANTS

Une foncière au service des Villes de la Métropole du Grand Paris

75 maires d'Ile-de-France
ont manifesté leur intérêt pour l'outil

+ de 50 dossiers d'investissement ont été
validés dans

26 communes différentes

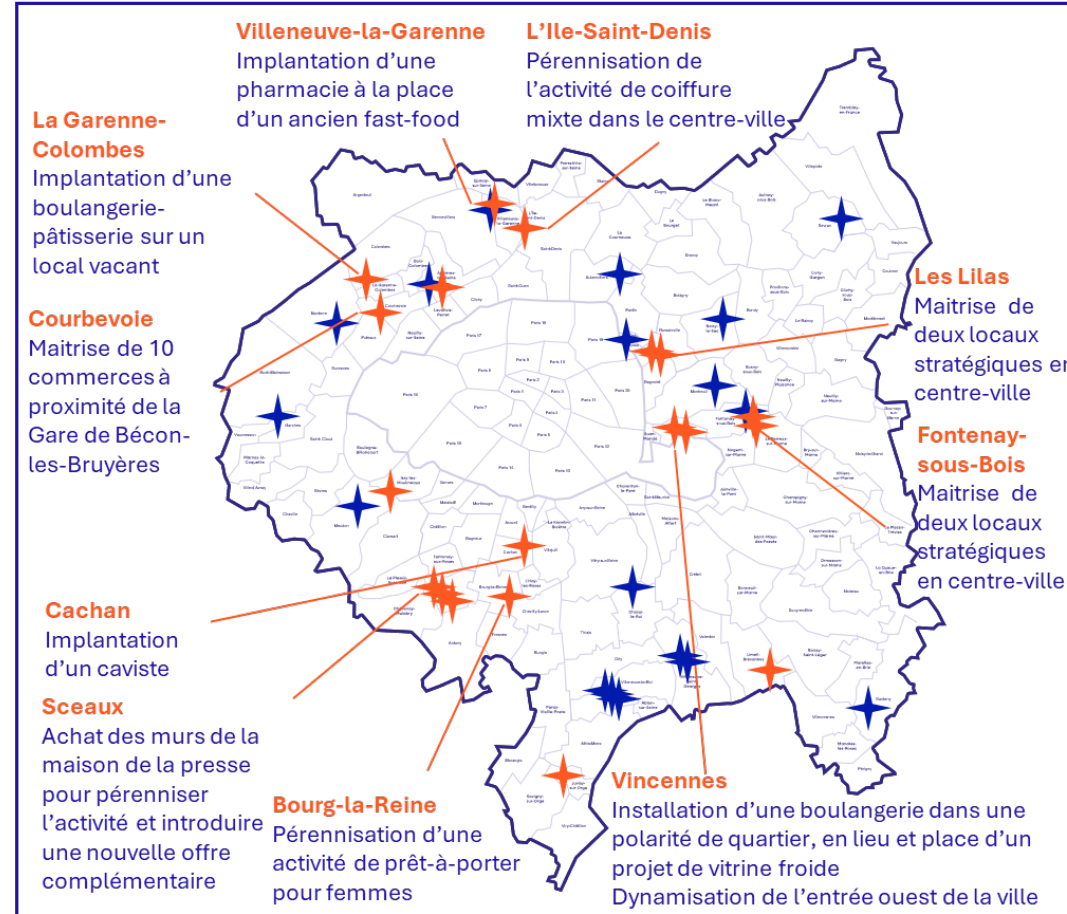
28 locaux ont été **acquis**

6 réouvertures de commerces depuis **août 2025**

Local acquis par la Foncière Centres-Villes Vivants



Investissement validé, acquisition en cours



STRATEGIE DE COMMERCIALISATION

Comment définir et cadrer ses objectifs ?

- Comprendre les **besoins** et **cerner les attentes** du territoire en termes de **commerce**
- Mettre cette vision en parallèle de **l'offre commerciale existante** de la ville
- **Conseiller** et **orienter** la ville en fonction du local visé (tendances de marché, adéquation entre l'activité et le local visé, potentiel réel de chiffre d'affaires dans la ville)
- Identifier les **secteurs d'activité recherchés** et **affiner la typologie de commerce**

Un enjeu parallèle pour améliorer la fluidité de la commercialisation :

Développer la **notoriété de la foncière auprès des entrepreneurs et des commerçants indépendants**

Devenir **un partenaire identifié par les villes, les agents immobiliers, les propriétaires de locaux commerciaux**

STRATEGIE DE COMMERCIALISATION

Comment procéder à la recherche de porteurs de projet ?

- **QUESTION PRINCIPALE :**

Si je suis un porteur de projet vers qui dois-je me tourner pour concrétiser mon projet ?

- *La ville dans laquelle je souhaite m'implanter (service commerce)*
- *Les organismes de formation professionnelle (école de formation culinaire, école de la librairie...)*
- *Structures d'accompagnement (CCI, CMA, BGE, Réseau Entreprendre...)*
- *Financement (France Active, ADIE...)*



STRATEGIE DE LA COMMERCIALISATION

Boite à outils de la commercialisation

- **Réseaux sociaux - Internet** (appel à projet relayé par la ville et la foncière, publications Instagram, LinkedIn ...)
- **Réseaux métiers** (fédérations, écoles de formation, fournisseurs)
- **Communication visuelle sur le local** (vitrophanie, panneau)
- **Prospection directe** (commerçants dans les villes limitrophes, marchés)
- **Sites spécialisés** (le bon coin, un emplacement.com)
- **Réseau d'agents spécialisés** (réseaux de restaurateurs, réseaux de boulangers...)
- **Réseaux partenaires** (Installe ton commerce)

STRATEGIE DE LA COMMERCIALISATION

Exemples de réalisation

- *Partenariat ville – La Cave de Cachan, Caviste*
- *Reprise d'une cave suite à une LJ*
- *Prospect repéré par la ville, présent sur les marchés*

- *Agent spécialisé – Boulangerie Premier Bonheur à Vincennes*
- *Ancien restaurant fermé depuis le COVID*
- *Prospect identifié par le biais d'une agence immobilière*





INSTALLE TON COMMERCE EN METROPOLE

Un service Centres Villes Vivants produit par la CCI Paris Ile-de-France

Un dispositif visant à accompagner les collectivités sur deux de leurs préoccupations majeures :

- Lutter contre la vacance commerciale / accompagner les volontés d'évolution du commerce local (sédentaire surtout mais aussi non sédentaire)
- Proposer un commerce attractif, de qualité et pérenne

Qui s'appuie sur la collaboration transversale de trois compétences internes :

Création/Etudes/Commerce avec un appui juridique

Articulé sur une série d'actions clés :

- Aide à la définition des besoins de la collectivité
- Expression / collecte de volontés entrepreneuriales
- Accompagnement au choix d'un porteur de projet
- Accompagnement à l'installation et au développement de l'activité

Facteur clé : modularité des interventions

- Dispositif construit sous forme de briques actionnées selon les besoins par les équipes CCI et/ou SEM-Villes
- Relations entre les acteurs – SEM / Ville / CCI – dynamiques

EXEMPLES

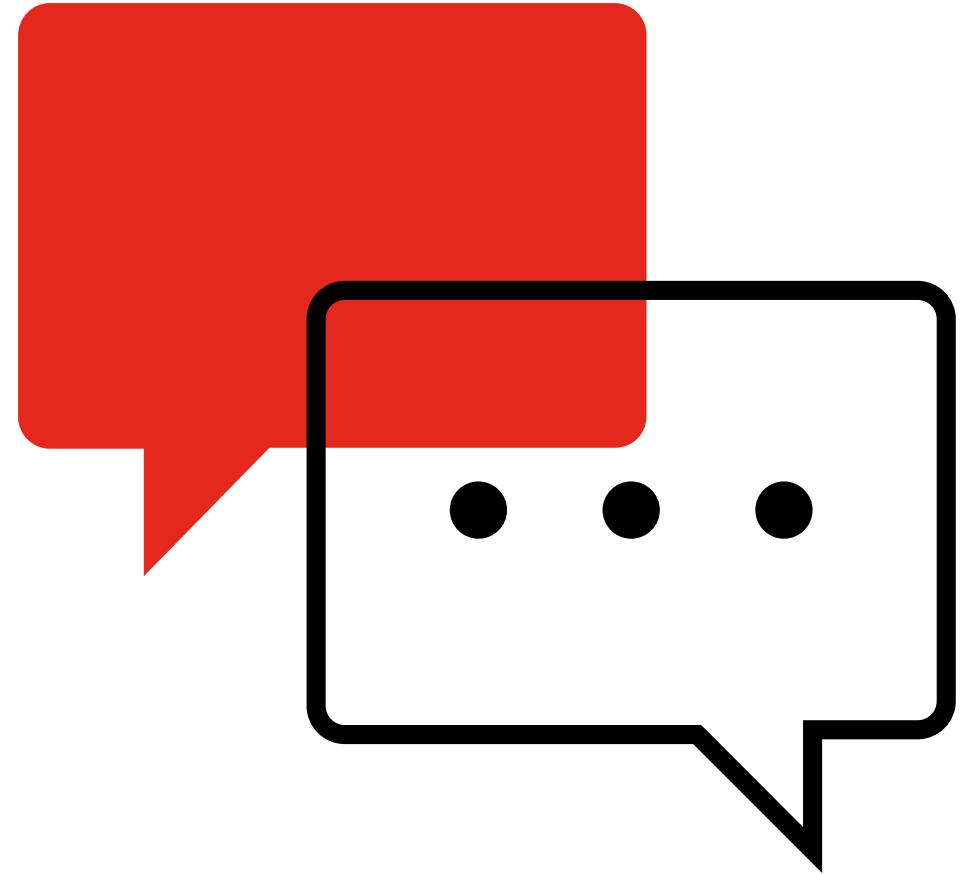
2 locaux, 2 situations, 2 utilisations du dispositif

- « Le jardin des merveilles » - Fleuriste à Villemomble
- "Fromagerie Fine" à Noisy le Sec



Fromagerie Fine - Noisy-le-Sec

Temps d'échanges



3

**Le rôle des
investisseurs,
partenaires des EPL**

Animation

Jacques Schombourger

Manager Commerce et Immobilier
SCET



Les intervenantes

Gaëlle Charrier
Directrice Territoriale
Cotes d'Armor
SemBreizh



Alexandra Brémaud
Directrice Générale
Groupe Chessé



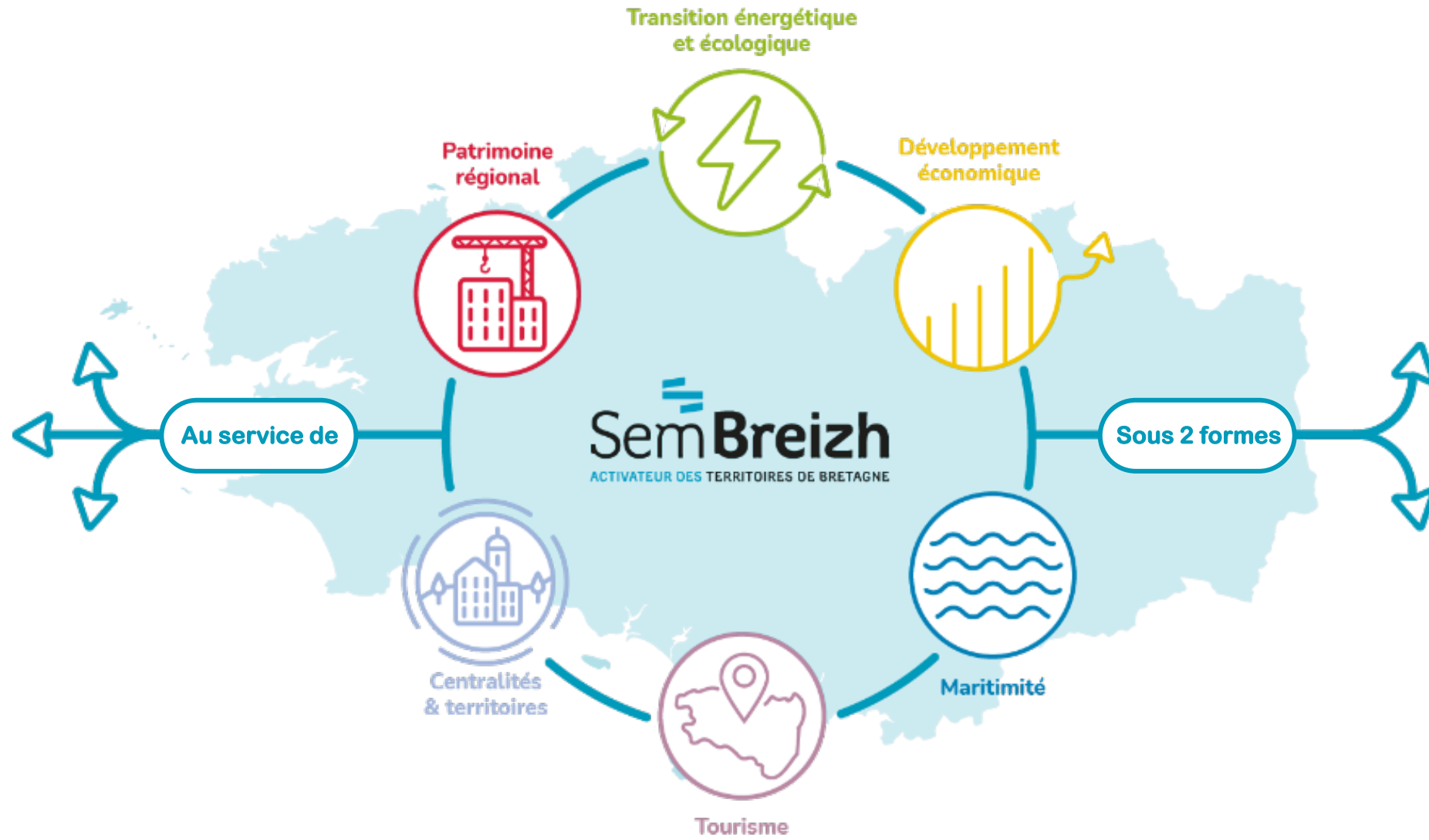
3.1

**Articulation
concession
revitalisation du
centre ville de St
Brieuc – Foncière
Armorique**

Positionnement stratégique Sembreizh, SEM regionale



- La Région Bretagne
- Les territoires bretons
- Les entreprises



Ingénierie
Études pré-opérationnelles
Études opérationnelles & réalisations

- Investissements**
- Sembreizh
 - Breizh Énergie
 - Breizh Immo
 - Breizh Cite
 - Breizh Tourisme

3 types de clients

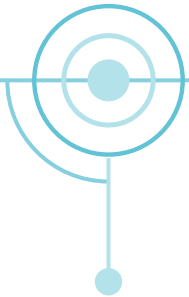
6 segments

2 formes

Positionnement Sembreizh - Chaîne de valeur des projets



Etudes pré
opérationnelles



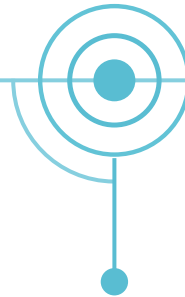
- Etudes stratégiques
- Schémas directeurs
- Etudes et conseils
- Programmation

- Investissement
- Partenariats avec des privés

(Co) Investir



Etudes
opérationnelles



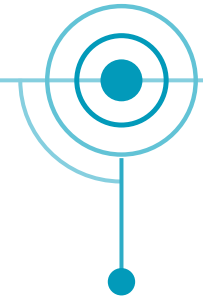
- Pilotage
- Etudes et conseils
- Partenariats
- Maitrise d'ouvrage
- Assistance à la maitrise d'ouvrage

- Pilotage
- Partenariats
- Concertation
- **Maitrise d'ouvrage**
- **Assistance à la maitrise d'ouvrage**

Réalisation



Exploiter

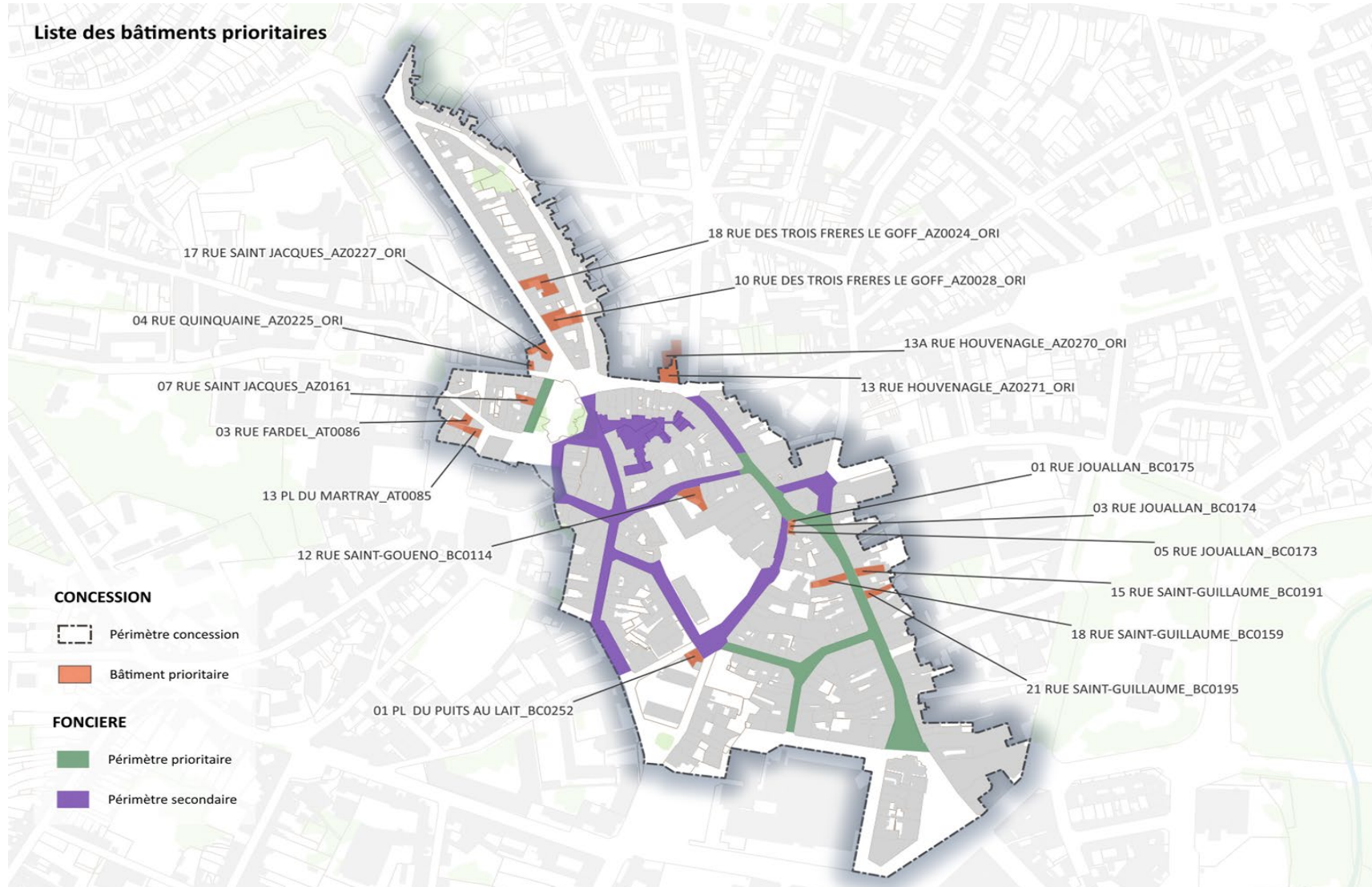


- Valoriser
- Gérer



Le pourquoi d'une concession et d'une foncière à Saint-Brieuc

- Un **taux de 26 % de vacance commerciale** sur un périmètre de centre-ville élargi (de la rue des trois Frères le Goff à la gare) et avec une grande hétérogénéité en fonction des secteurs ;
- Une **segmentation géographique des activités commerciales** : un secteur piéton très orienté « équipement de la personne », un secteur historique orienté « restauration/bar » et un secteur sud Du Guesclin / Clémenceau orienté « services » ;
- Des **loyers inadaptés** à la réalité économique actuelle, ce qui implique une action publique afin de favoriser l'implantation de commerces capables de résorber la vacance et de répondre aux enjeux cités en préambule de ce protocole ;
- Une forte proportion de **locaux commerciaux non adaptés aux besoins d'aujourd'hui**, en termes de superficie et de configuration et/ou état des locaux (visibilité, séparation des accès logements / commerces, ...) ;
- Une **perte d'habitants en centre-ville...** qui s'avère également pénalisante pour l'attractivité des commerces.



Une quinzaine d'immeubles concernés RDC commerciaux et logements aux étages



Un concessionnaire pour 10 ans (notification du marché sept 2023)

Qui est le concessionnaire **UrbaBreizh** ?

Urbanis Aménagement est une SAS spécialiste du traitement de l'habitat dégradé et des opérations de recyclage en quartiers anciens.

SemBreizh est la Société d'Economie Mixte de la Région Bretagne spécialiste de l'aménagement du territoire, de la conduite opérationnelle de projets pour la Région et pour les collectivités locales, et la promotion.

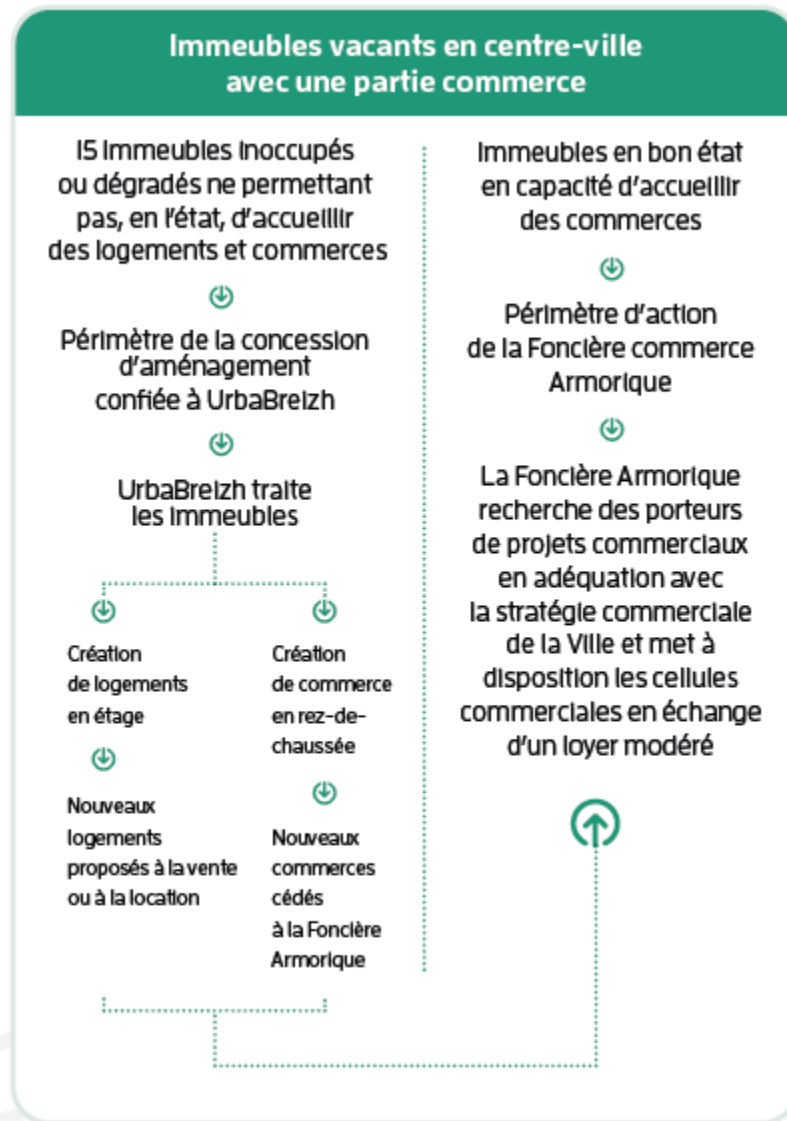
SemBreizh et **Urbanis Aménagement** ont créé la société de projet **UrbaBreizh** pour répondre au besoin de revitalisation commerciale et de redynamisation par le traitement des logements du centre-ville de Saint-Brieuc en apportant de la qualité aux logements et en répondant aux normes d'accueil des commerces.

Revitalisation du centre-ville : **mode d'emploi**

Pour mener à bien ce projet, le concessionnaire UrbaBreizh prévoit d'investir 17 M€ sur 10 ans, avec une participation financière de la Ville. Successivement sur les immeubles concernés, son action se décline en plusieurs étapes :

- 1 Acquisition, le cas échéant des îlots bâtis ciblés
- 2 Réalisation des études et travaux nécessaires pour créer environ 3 000 m² de logements (60 logements) et 2 000 m² de commerces en rez-de-chaussée
- 3a Commercialisation des commerces
- 3b Commercialisation des logements

Revitalisation du centre ville de Saint-Brieuc : deux outils concession et foncière



- ❖ La foncière doit acquérir environ 1500 m² de surfaces commerciales issues de la concession au prix moyen de 1500 € HT/m² de SDP et acquérir 1500 m² en direct
- ❖ Une participation nécessaire de la collectivité à la concession afin de garantir les prix de sortie commerce
- ❖ Concession : maîtrise d'ouvrage = moyens d'agir / panels d'outils
- ❖ Gouvernance rapprochée avec la ville

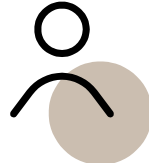


La concession en mars 2026:



14

adresses



25

propriétaires



62

lots

24 lots acquis :



7

par l'EPF



7

par Urbabreizh



10

lots expropriés en
attente de fixation
des indemnités

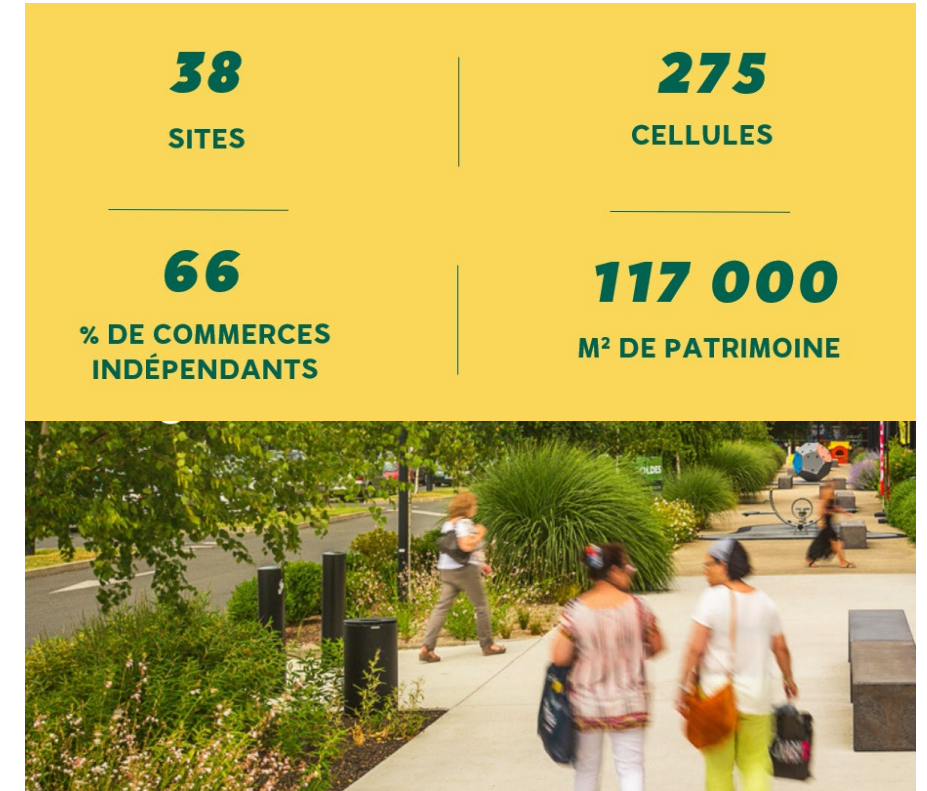
- **3 mono-propriétés acquises**
sur lesquelles les études peuvent
démarrer
- **5 adresses en DUP ORI**
13-13a rue Houvenagle,
4 rue Quinquaine,
18 rue des 3 frères le Goff
10 rue des 3 frères le Goff
17 rue St Jacques
- **7 adresses en DUP travaux**
1,3,5 rue Jouallan
2 St Guillaume
21 St Guillaume
12 St Goueno
1 place du puits au lait

3.2

**Un partenariat
aménageur –
investisseur : le
Groupe Chessé et la
Foncière Armorique**

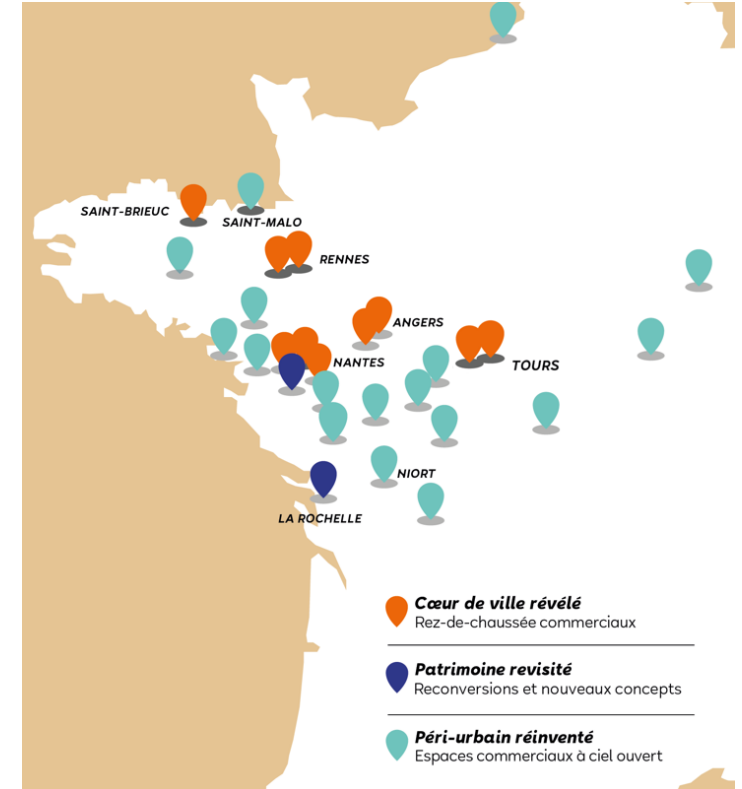
Groupe Chessé

Foncière de Commerce



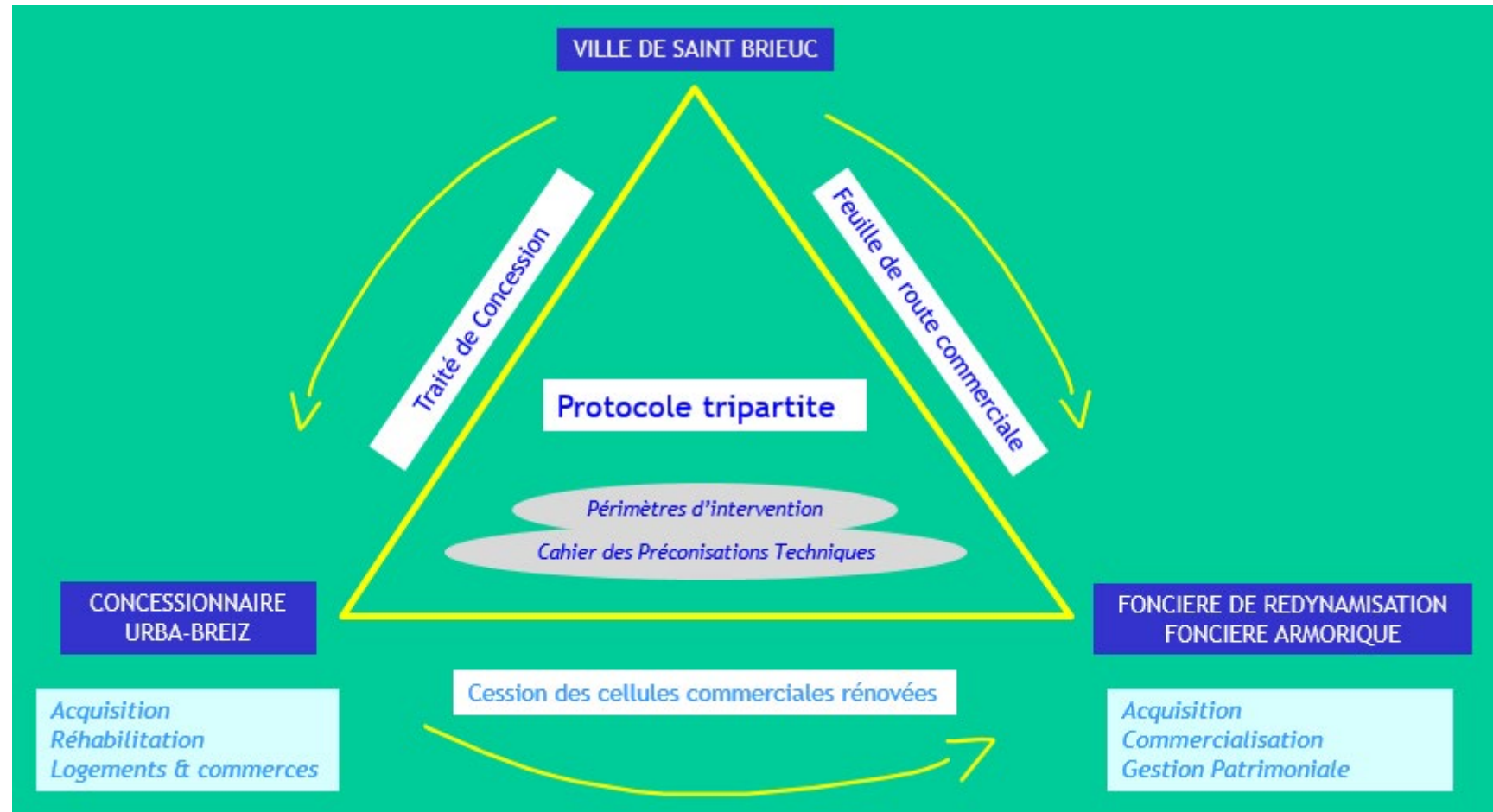
Groupe Chessé

Foncière de Commerce



Saint Briec – Redynamisation Cœur de Ville

Un dispositif Tripartite



Foncière Armorique



Acquisition de commerces

Effet d'entraînement



Relancer la dynamique commerciale dans le centre de la ville



Offre commerciale différenciante ou complémentaire

Adaptation et évolution de l'offre commerciale



Conditions locatives adaptées

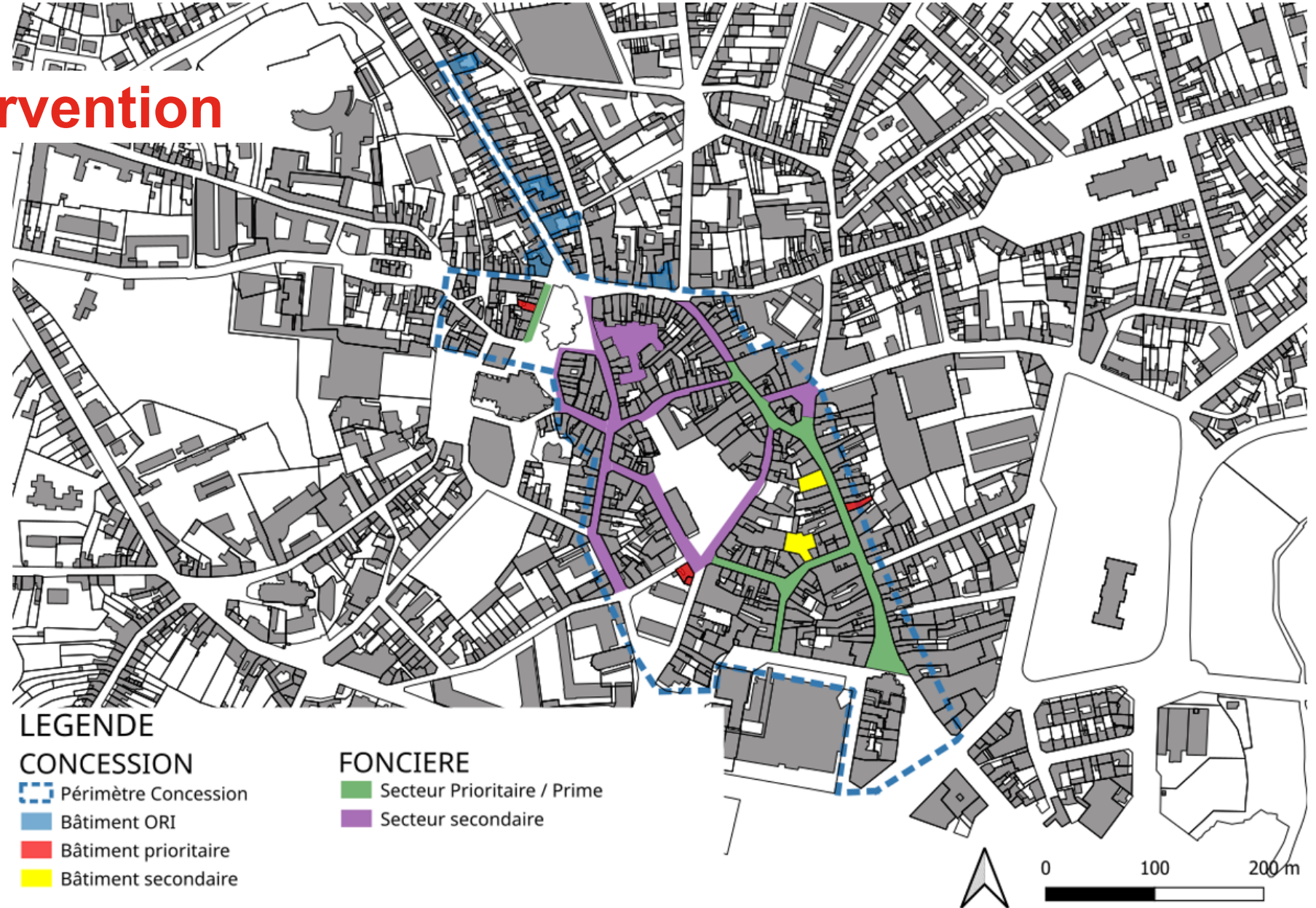


Accompagnement des porteurs de projet



GROUPECHESSÉ

Périmètres d'intervention



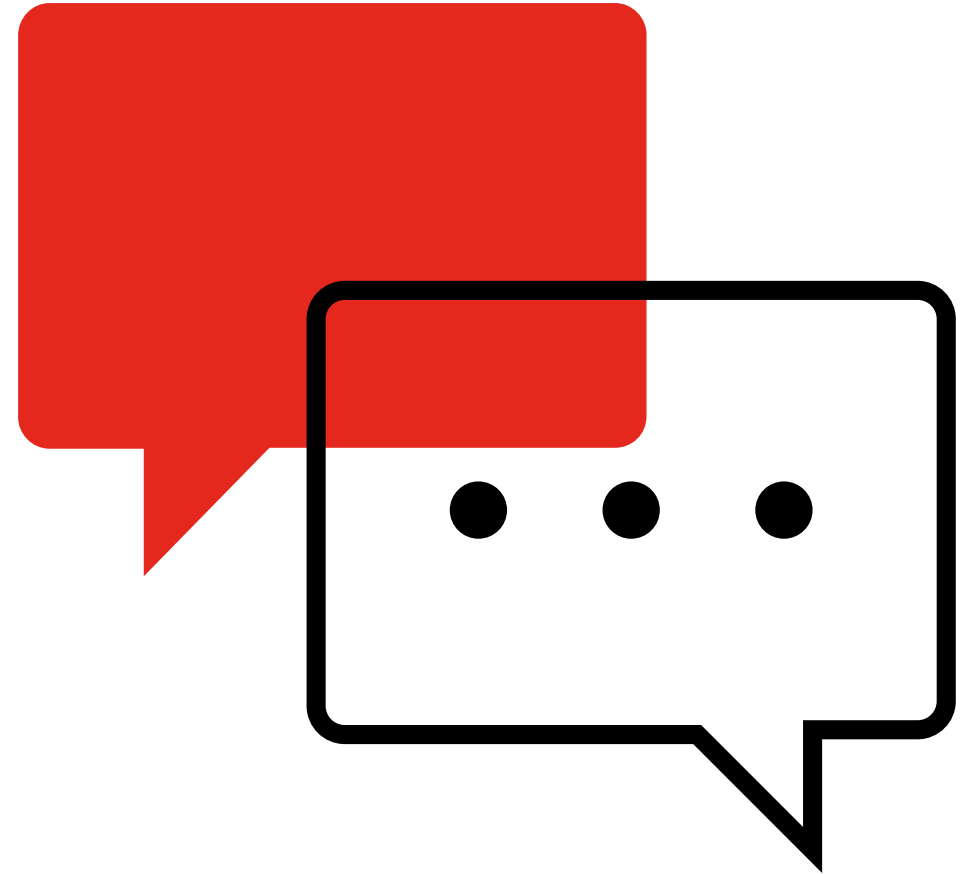
Alternative - Foncière Publique/Privée

Rennes – Baud Chardonnet & Courrouze

GROUPECHESSE 



Temps d'échanges



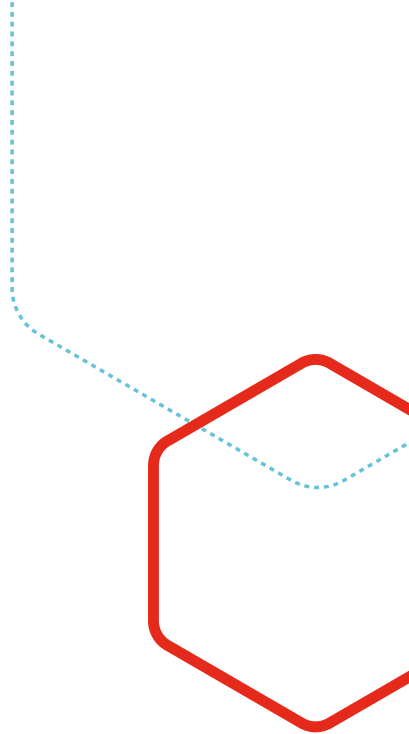
4

**L'appui des brokers à
la commercialisation**

Animation

Jacques Schombourger

Manager Commerce et Immobilier
SCET



Les intervenants

Nelly Pinaud
Directrice
Vallée Sud Développement



Jean-Pierre Chantegrelet
Président
Commerces Neufs



POURQUOI VALLEE SUD DEVELOPPEMENT ?

Le constat : le commerce parent pauvre des opérations immobilières alors qu'il est stratégique pour la ville

Objectif premier de VALLEE SUD DEVELOPPEMENT : maintenir et développer le commerce de proximité en centres anciens mais également dans les nouveaux quartiers.

VALLEE SUD DEVELOPPEMENT A SA CREATION

SOCIETE CREEE EN DECEMBRE 2019

CAPITAL INITIAL DE 9 897 769 €

ACTIONNAIRES :

- **ETABLISSEMENT PUBLIC TERRITORIAL VALLEE SUD GRAND PARIS : 74,49%**
- **CAISSE DES DEPOTS ET CONSIGNATION : 24,99%**
- **ARKEA : 0,52%**

OBJET : foncière commerces + co promotion + réserve foncière

VALLEE SUD DEVELOPPEMENT AUJOURD'HUI

Acquisition de 135 locaux commerciaux exploités – actifs valorisés à 62 millions d'euros

Augmentation de capital à 29 millions d'euros.

Plan d'affaires validé à 85 millions d'euros : acquisition de locaux commerciaux en VEFA mais aussi dans les centres anciens (amiable et préemption) sur les communes du territoire VALLEE SUD GRAND PARIS

4 opérations de co-promotion en cours.

2 opérations de réserve foncière en cours.

LA COMMERCIALISATION DES LOCAUX VACANTS

- **Le choix de l'externalisation**

La recherche de commerçants de proximité : un savoir faire particulier

Un marché public multi-attributaires : EOL COMMERCES et COMMERCES NEUFS

- **Un mode opératoire spécifique**

Présentation des candidatures au comité commerces de la ville concernée.

Le comité commerces : des élus, le service commerces de la collectivité, Vallée Sud Développement et les commercialisateurs.

COMMERCES NEUFS : Notre expertise

Conseil en Implantation Commerciale

Créée en 2013, après plus de 20 ans d'expérience dans l'urbanisme commercial, nous accompagnons les collectivités, aménageurs, promoteurs et investisseurs dans la conception, la structuration et la pérennisation des rez-de-chaussée commerciaux.

Nous intervenons principalement en **Île-de-France** sur des projets de :

- nouveaux quartiers
- opérations de renouvellement urbain,
- cœurs de ville recomposés.



COMMERCES NEUFS : Notre vocation

Conseil en Implantation Commerciale

Transformer des surfaces commerciales en véritables **centralités** de quartier, créatrices de **valeur** urbaine, économique et sociale.



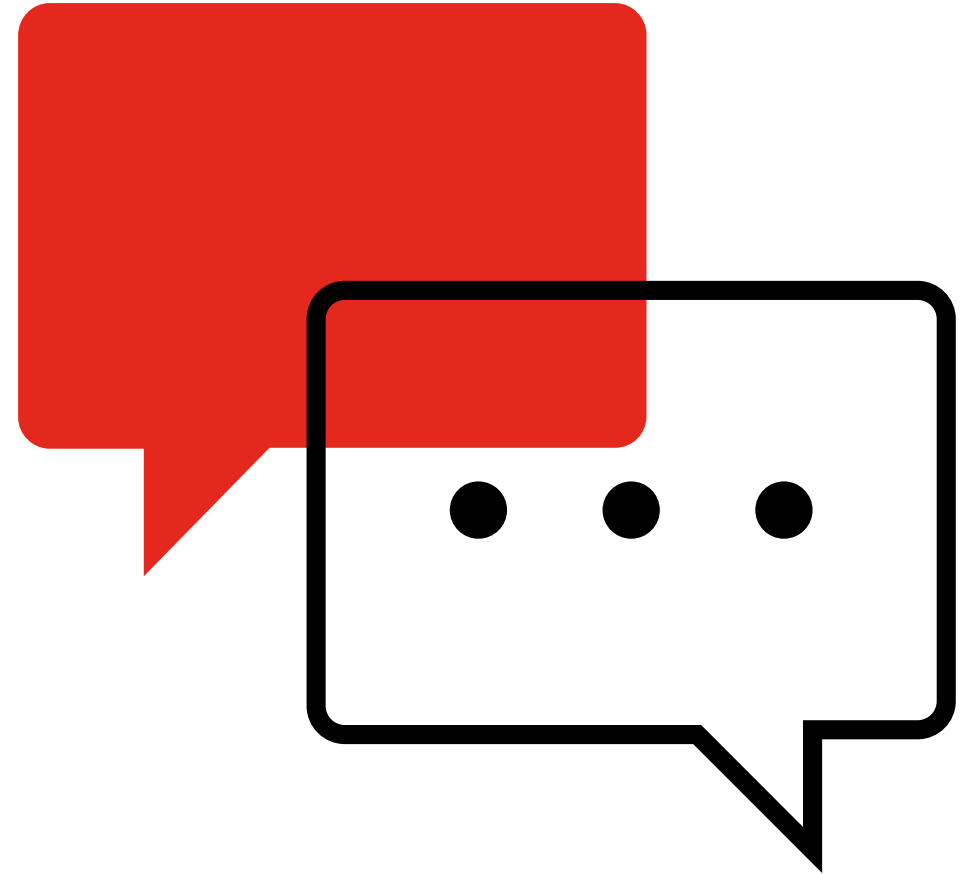
COMMERCES NEUFS : Notre mission >

Conseil en Implantation Commerciale

Créer une polarité attractive et économiquement viable.

<p>Programmation et Implantation Commerciale</p>	<p>Définir la bonne offre au bon endroit :</p>	<ul style="list-style-type: none"> • analyse des flux, de la population, de la concurrence, • définition du mix commercial cible, • quantification et découpage des surfaces, • localisation optimale des commerces dans le plan masse.
<p>Valorisation des actifs</p>	<p>Nous travaillons pour :</p>	<ul style="list-style-type: none"> • préconiser la bonne valeur locative, • structurer une grille de loyers cohérente, • sécuriser les investisseurs,
<p>Prescriptions techniques et suivi de conception</p>	<p>Nous intervenons auprès des maîtres d'ouvrage pour :</p>	<ul style="list-style-type: none"> • adapter les cahiers des charges, • anticiper les contraintes des futurs exploitants, • réduire les coûts d'aménagement ultérieurs, • garantir l'exploitabilité réelle des locaux.
<p>Commercialisation stratégique</p>	<p>Nous sélectionnons :</p>	<ul style="list-style-type: none"> • des enseignes qualitatives, • des artisans et commerçants de proximité, • des opérateurs pérennes. <p>Nous veillons au respect du plan de merchandising, afin d'éviter la dérive naturelle vers la mono-activité ou le commerce opportuniste.</p>

Temps d'échanges





Conclusion

Le prochain rendez-vous du réseau national des foncières de redynamisation



Les 5 ans du réseau national des foncières de redynamisation

Au Hub des Territoires et en ligne
10h30-12h30

Retrouver l'actualité et les ressources du réseau :

<https://www.banquedesterritoires.fr/reseau-national-des-foncières-de-redynamisation>

Hub

des Territoires

L'espace d'échanges et de développement
Banque des Territoires

**fed
epl**

Événement

Mercredi 06 mai 2026
De 14h30 à 16h00

**Comment les EPL peuvent-elles
accélérer la transition alimentaire ?**

Inscrivez-vous !


Inspirer


Échanger

Hub
des Territoires

L'espace d'échanges et de développement
Banque des Territoires

**fed
epl**

**[CADRE
DE VILLE]**

Événement

Mercredi 20 mai 2026

De 14h00 à 16h00

**Territoires en mouvement :
comment les Epl relèvent les défis
de l'aménagement ?**

Inscrivez-vous !



Inspirer



Échanger

Le Printemps des Territoires

Printemps des
Territoires
2026

7^e édition
JEUDI 21 MAI 2026
Engagés sur tous les terrains

Au Centquatre à Paris

Hub

des Territoires

L'espace d'échanges et de développement
Banque des Territoires

fed
epl

Événement

Mardi 26 mai 2026

De 14h00 à 16h00

**Produire l'énergie des territoires :
collectivités et Entreprises publiques
locales en action**


Inspirer


Échanger

**Qu'avez-vous pensé de l'événement ?
N'hésitez pas à répondre à notre questionnaire de satisfaction !**



A large red hexagonal frame with rounded corners, centered on the page. A blue dotted line starts from the top right corner of the frame and extends towards the right edge of the image.A graphic in the bottom left corner consisting of a series of parallel blue diagonal lines forming a triangular shape.

banquedesterritoires.fr

 **in f**   | @BanqueDesTerr