BANQUE des TERRITOIRES | Caisse des Dépôts Groupe

SEMDCA Mantes-la-Jolie

Une foncière associant capitaux publics et expertise privée en immobilier commercial

Identité de la société

- **SEM pour le développement, le commerce et l'artisanat (SEMDCA) à Mantes-la-Jolie**
- **Lieu** : Mantes-la-Jolie, Yvelines, 43 526 habitants
- **Territoire d'intervention** : Cœur de ville de Mantes-la-Jolie, dans le périmètre du programme national « Action Cœur de Ville »
- **Objet social et activités** : Acquisition et gestion de cellules commerciales en cœur de ville
- **Date de création** : Décembre 2023
- **Effectifs de la structure** : 0 ETP
- **Actionnaires** : Ville de Mantes-la-Jolie, Caisse des Dépôts (Banque des Territoires) et société De Watou
- **Capital** : 1 605 000 €
- **Contact** : Margaux PEMZEC, Directrice générale : mpemzec@manteslajolie.fr

Les objectifs de la foncière

Quels sont les facteurs ayant présidé à la création de la foncière ?

Le projet de création de la foncière s'inscrit dans la stratégie municipale « Action Cœur de Ville », engagée à Mantes-la-Jolie depuis 2018, et dans le cadre de l'Opération de Revitalisation du Territoire (ORT). La création de la SEM reflète la politique proactive de la ville en matière de développement et de repositionnement de son commerce de centre-ville. La foncière vient ainsi renforcer et compléter les dispositifs engagés via l'Office du Commerce en faveur de la revitalisation commerciale, tels que la Prime à l'implantation, le Fonds à l'innovation, la Charte des devantures et le Digital Manager.

Les objectifs initialement fixés

- Les objectifs de la foncière s'inscrivent dans une logique de constitution progressive d'un patrimoine commercial permettant à la Ville de renforcer sa maîtrise du commerce en cœur de ville et d'agir durablement sur la vacance, la qualité de l'offre et la commercialisation des locaux.
- <u>Phase 1 : Constituer et élargir le socle patrimonial de la foncière</u>

  a. Un patrimoine initial de 17 cellules commerciales

  Pour première étape, la **Ville de Mantes-la-Jolie** et l'actionnaire De Watou ont transféré à la foncière **17 locaux commerciaux qu'ils détenaient**. Il s'agissait avec ce premier portefeuille de doter la foncière d'une base solide pour lui permettre d'initialiser dans de bonnes conditions ses interventions sur le centre-ville.

b. Une montée en puissance à une quarantaine de cellules commerciales

Le périmètre patrimonial vise à terme à atteindre une taille de croisière d'une quarantaine **de cellules commerciales détenues par la foncière**. Cette augmentation du nombre de cellules permettra à la SEM de maitriser environ 10% du patrimoine commercial du centre-ville permettant à l'outil d'engager une dynamique positive (diversification, montée en gamme des commerces…). Cette capacité d'intervention élargie de la foncière permettra d'étendre son action sur d'autres secteurs commerciaux stratégiques du centre-ville.

- Phase 2 : Articuler l'intervention de la foncière avec la concession d'aménagement

  L'intervention de la foncière s'articule également avec la **concession d'aménagement**, dont le périmètre comprend **6 locaux commerciaux**. L'articulation consiste à mobiliser deux outils complémentaires : la concession d'aménagement pour agir sur l'habitat dégradé, et la SEM pour acquérir, rénover, louer et céder des locaux commerciaux

- Phase 3 : Poursuivre la maîtrise des cellules commerciales dans le diffus stratégique

  La foncière poursuit son développement en ciblant également des **cellules commerciales situées dans le diffus stratégique**, en cohérence avec le plan marchand et les secteurs identifiés comme prioritaires par la Ville. L'objectif est de pouvoir intervenir de manière ciblée sur les locaux dont la maîtrise présente un intérêt pour la stratégie de revitalisation commerciale et l'équilibre de l'offre en centre-ville.

Les moyens mis en œuvre

La foncière repose sur une SEM patrimoniale associant la Ville de Mantes-la-Jolie, la Caisse des Dépôts / Banque des Territoires et la foncière De Watou, un opérateur privé spécialisé dans l'investissement et la valorisation de locaux commerciaux. La présence de cet investisseur métier, peu courante dans ce type de montage public local, permet de compléter les moyens publics par une expertise opérationnelle du marché immobilier commercial.

Lors de sa constitution, le capital de la SEM s'élève à 1,605 M€. En 2025, un prêt de 3M € a été mis en place qui accompagne la montée en puissance de la foncière et le développement de son programme d'intervention.

La SEM dispose ainsi d'un outil permettant de porter les actifs dans la durée, de financer les travaux nécessaires, d'assurer leur gestion et leur commercialisation et, lorsque cela est pertinent, de contribuer à leur remise sur le marché.

Le montage juridique et financier

- **Forme juridique : SEM**
- **Adossement à une structure existante :** la SEM travaille en lien étroit avec l'Office du Commerce (service municipal créé en 2020) et avec Grand Paris Aménagement qui est mandataire de la concession d'aménagement pour le traitement de l'habitat privé dégradé. Cette concession prévoit notamment le rachat de cellules commerciales détenues par la SEM et la Ville par le concessionnaire, ainsi que des interventions foncières et immobilières sur le centre-ville. Cette

organisation permet de coordonner la maîtrise immobilière et la stratégie de revitalisation commerciale de la Ville.

- **Plan de financement – Perspectives de rentabilité** :

Le TRI (Taux de rentabilité interne) cible est de 8,05 %.

Le calendrier

2023
- Constitution de la SEM, capitalisation de 1 605 000 € (phase 1)

2025
- Mise en place d'un financement par prêt de 3M € pour accompagner la montée en puissance de la foncière

2026
- Poursuite du développement du patrimoine commercial
- Recapitalisation de la SEM (phase 2)
- Poursuite des interventions sur les cellules commerciales stratégiques et articulation avec la concession d'aménagement

2027
- Recapitalisation de la SEM (phase 3)
- Poursuite du développement et de la maîtrise du patrimoine commercial, notamment sur les secteurs stratégiques identifiés par la Ville

Missions de la foncière et modalités d'intervention

Typologie d'actifs - Description des missions confiées

- La SEM cible et acquiert des locaux destinés au développement d'une offre commerciale, tertiaire, artisanale ou touristique. Les biens (en activité ou vacants) sont sélectionnés en fonction de leur emplacement et de leur effet d'entraînement sur le centre-ville. La SEM va réaliser les travaux nécessaires, commercialiser les locaux, en assurer la gestion locative et technique, puis procéder à leur cession à l'issue de la période de portage. À titre accessoire, elle peut également acquérir, gérer et céder des lots d'habitation lorsqu'ils sont annexés aux biens commerciaux.

Stratégie d'intervention de la foncière

La foncière a pour axes d'action principaux :

- **La lutte contre la vacance,**
- **Le développement d'un offre commerciale cohérente avec les besoins du centre-ville**

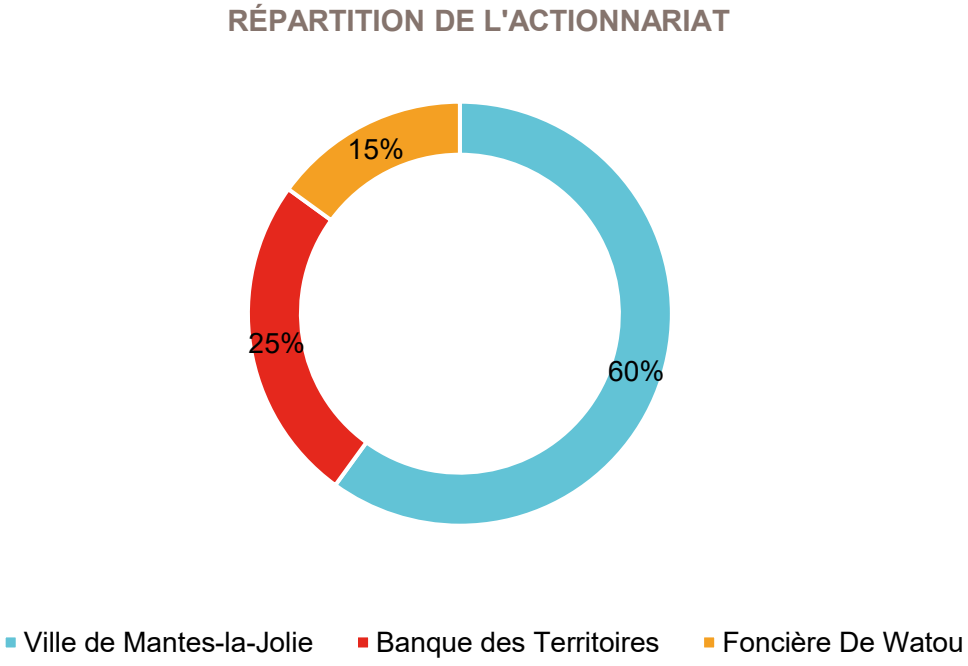
- **L'installation de nouveaux commerces et soutien aux concepts innovants** (appels à manifestation d'intérêt, appels à projets, « boutique à l'essai »)
- **Le remembrement, les travaux, la gestion du parc immobilier**, l'articulation avec les **Opérations de Restauration Immobilière (ORI)**
- **La maîtrise des loyers** dans les rues stratégiques identifiées par le **plan marchand**, notamment dans le secteur n°1 où l'acquisition par droit de préemption constitue un levier d'intervention.
- **Le réinvestissement des recettes locatives dans l'animation commerciale**, afin de contribuer à la dynamique et à l'attractivité du centre-ville.

La gouvernance

L'apport en fonds propres des partenaires

La répartition actionnariale sur le capital initial de 1,605 M€ est la suivante :

- Ville de Mantes la Jolie : 60 % du capital (actionnaire majoritaire)
- Banque des Territoires : 25 % du capital
- Foncière De Watou (investisseur privé spécialisé commerce) : 15 % du capital



Rôle et poids de la collectivité locale/territoriale au sein de la foncière

- La Ville de Mantes-la-Jolie est **l'actionnaire majoritaire et de référence de la SEM.** Cette position lui assure un rôle central dans les orientations et le pilotage de la foncière. La gouvernance de la

SEM traduit cette place prépondérante, avec **5 représentants de la Ville sur les 7 membres du conseil d'administration.**

- La Ville veille à la complémentarité entre l'action de la SEM et les différents dispositifs de revitalisation commerciale qu'elle porte, afin de favoriser une intervention cohérente sur le centre-ville.

Bilan et perspectives

Etat d'avancement 2026

- Le bilan opérationnel à date fait apparaître **17 cellules commerciales livrées et restructurées** (sur les 20 initialement prévus dans la phase 1.a) **dans le périmètre « Action Cœur de Ville », représentant une surface totale de 1 529 m²**. Ces opérations contribuent directement à la requalification du parc commercial et à la remise sur le marché de locaux adaptés aux besoins du centre-ville.

Les perspectives pour 2027

- En 2027, les perspectives portent donc sur la poursuite des acquisitions et des restructurations (avec une montée en puissance à une quarantaine de cellules commerciales), le développement du patrimoine maîtrisé, la commercialisation des cellules et le renforcement de l'articulation entre la foncière, la Ville, l'Office du Commerce et la concession d'aménagement.

Retour d'expérience – Les enseignements

Facteurs de réussite

- **Un portage politique et public fort**, avec une Ville de Mantes-la-Jolie qui reste actionnaire majoritaire de la SEM et conserve la maîtrise des orientations stratégiques.
- **Une articulation forte avec les politiques municipales** en matière de commerce au travers notamment du rôle de l'office du commerce : subventions pour la rénovation des façades, animation du réseau des commerçants…
- **La complémentarité des compétences et des moyens des différents partenaires**, associant la Ville, la Banque des Territoires et l'investisseur privé De Watou au sein d'un même outil.
- **Une articulation étroite entre maîtrise immobilière et stratégie commerciale**, grâce au lien entre la foncière, le plan marchand, l'Office du Commerce et la concession d'aménagement.
- **La capacité à intervenir directement sur les locaux commerciaux**, notamment pour rénover, restructurer et remettre sur le marché des cellules, tout en favorisant une offre commerciale cohérente avec les objectifs de revitalisation du centre-ville.

Difficultés rencontrées

- **La lutte contre la vacance commerciale et la nécessité de renouveler l'offre**, dans un contexte de fragilisation du commerce de centre-ville et de baisse globale des ventes observée depuis la crise sanitaire.
- **La nécessité d'intervenir sur un parc immobilier ancien**, qui implique des opérations de rénovation, de restructuration et, selon les situations, de remembrement avant de pouvoir remettre les locaux sur le marché.

Exemple de réalisation : Places du Cœur (Place Saint-Maclou et Place du Marché au Blé), Mantes-la-Jolie

Contexte et ambition :
Inscrite dans le programme Action Cœur de Ville et l'ORT, la requalification des places Saint-Maclou et du Marché au Blé a visé à renforcer l'attractivité commerciale et patrimoniale du centre-ville à l'échelle du bassin mantais (plus de 100 000 habitants). Elle a transformé un ancien parking entièrement minéral en espaces piétonnisés et végétalisés, intégrant concertation citoyenne, réemploi des matériaux et réorganisation du stationnement.



Action de la foncière :

- Intervention sur les cellules commerciales situées dans le « cœur marchand » de la ville autour des places Saint-Maclou et du Marché au Blé, dans le cadre de la stratégie de revitalisation du centre-ville.
- Maîtrise et valorisation des locaux commerciaux afin de favoriser l'implantation de nouvelles activités et la diversification de l'offre.

Programmation et usages :

- Terrasses de restaurants/bars, commerces de flux en rez-de-chaussée d'arcades
- Miroir d'eau : fraîcheur en été, plateau événementiel hors d'eau (marché de Noël, fête de la musique, animations)
- Liaison piétonne entre les deux places, assises et zones de repos

Surface :
Plus de 1 000 m² de massifs de pleine terre créés ; 900 m² de pleine terre au total (contre 0 initialement) sur un ancien parking 100 % minéral

Impact territorial :

- 14 nouveaux commerces, dont 9 commerces de bouche.
- Augmentation de 169 % des surfaces de terrasses entre 2024 et 2025.

- Augmentation de la fréquentation : 20,61 M de passages en 2025 (+5,26 % vs 2024, soit +1,42 M de visiteurs) ; +27 % en septembre 2025 vs septembre 2024 ; +57 200 passages lors de la Foire aux Oignons ; +163 % lors des fêtes de Noël
- Rayonnement territorial élargi : hausses de fréquentation en provenance de Vernon, Aubergenville, Bréval, Porcheville, Issou





BANQUE des TERRITOIRES

Caisse des Dépôts GROUPE

banquedesterritoires.fr

@BanqueDesTerr

Direction de la communication du groupe Caisse des Dépôts – Octobre 2026