BLOIS

FEUILLE DE ROUTE

DÉVELOPPEMENT DES COMMERCES

FÉDÉRER
ENTREPRENDRE
ANIMER

« UN OBJECTIF CORRECTEMENT DÉFINI EST À MOITIÉ ATTEINT »

ABRAHAM LINCOLN

P.04
ÉDITO

P.05
LES SIGNATAIRES DE LA FEUILLE DE ROUTE POUR LE DÉVELOPPEMENT DES COMMERCES

P.06
LES CHIFFRES CLÉS DU COMMERCE À BLOIS

P.08
UN CŒUR DE VILLE ROYAL ET MAGIQUE

P.12
ENJEU N°1
L'OBSERVATOIRE DU COMMERCE
« Qui se mesure, dure »
I. Coordonner et fédérer les acteurs
II. Outils de mesure

P.17
ENJEU N°2
ENTREPRENDRE SON COMMERCE
« Tout a commencé de rien »
I. Coordonner et fédérer les acteurs
II. Outils d'aides à la création

P.20
ENJEU N°3
UN CENTRE COMMERCIAL À CIEL OUVERT
« L'exigence préserve la performance »
I. Prospection et promotion du territoire
II. L'expérience centre-ville
III. Actions foncières

P.26
ENJEU N°4
LES VITRINES DE BLOIS
« La meilleure façon de prédire l'avenir, c'est de le créer »
Le plan d'actions déployé par l'association de commerçants Les Vitrines de Blois

ÉDITO

HABITANTS, COMMERÇANTS, ÉLUS, REPRÉSENTANTS DES CHAMBRES CONSULAIRES ET DES ORGANISMES LIÉS AU MONDE DE L'ENTREPRISE, NOUS LE SAVONS TOUS : UN TERRITOIRE QUI SE DÉVELOPPE, SE PROJETTE DANS LE FUTUR A BESOIN D'UN CŒUR DE VILLE ET D'AGGLOMÉRATION FORT.

Dans un contexte difficile pour les villes et agglomérations moyennes, les commerçants et artisans subissent de lourdes mutations et de fortes concurrences. Mais nous avons des objectifs communs, un intérêt à agir ensemble et pas de manière isolée.

C'est tout l'enjeu de cette feuille de route que j'ai voulue et dont j'ai confié la responsabilité à notre manager du commerce.

En six mois, au contact de chacun des acteurs concernés, ce travail co-produit dégage quatre enjeux majeurs pour l'avenir de notre ville. Tous les aspects sont abordés, les rôles de chacun sont respectés et ensemble, nous traçons les perspectives d'action pour faire gagner notre territoire.

Les synergies sont à l'œuvre, les ambitions sont partagées, nos atouts sont nombreux. Tout ne se fera pas en un claquement de doigts mais déjà la volonté d'agir collectivement est le fondement de notre réussite de demain.

Je veux ici remercier tous les acteurs du commerce et du développement économique de leur engagement.

Vive Blois, vive le commerce blésois.

MARC GRICOURT
Maire de Blois
1er Vice-président de la Région Centre - Val de Loire

LES SIGNATAIRES DE LA FEUILLE DE ROUTE POUR LE DÉVELOPPEMENT DU COMMERCE

Marc Gricourt
Maire de Blois

Christophe Degruelle
Président d'Agglopolys, communauté d'agglomération de Blois

Maurice Leroy
Président de l'Observatoire de l'économie et des territoires

Chantal Trotignon
Présidente de l'office de tourisme Blois-Chambord

Yvan Saumet
Président de la Chambre de commerce et d'industrie de Loir-et-Cher

Stéphane Buret
Président de la Chambre de métiers et de l'artisanat de Loir-et-Cher

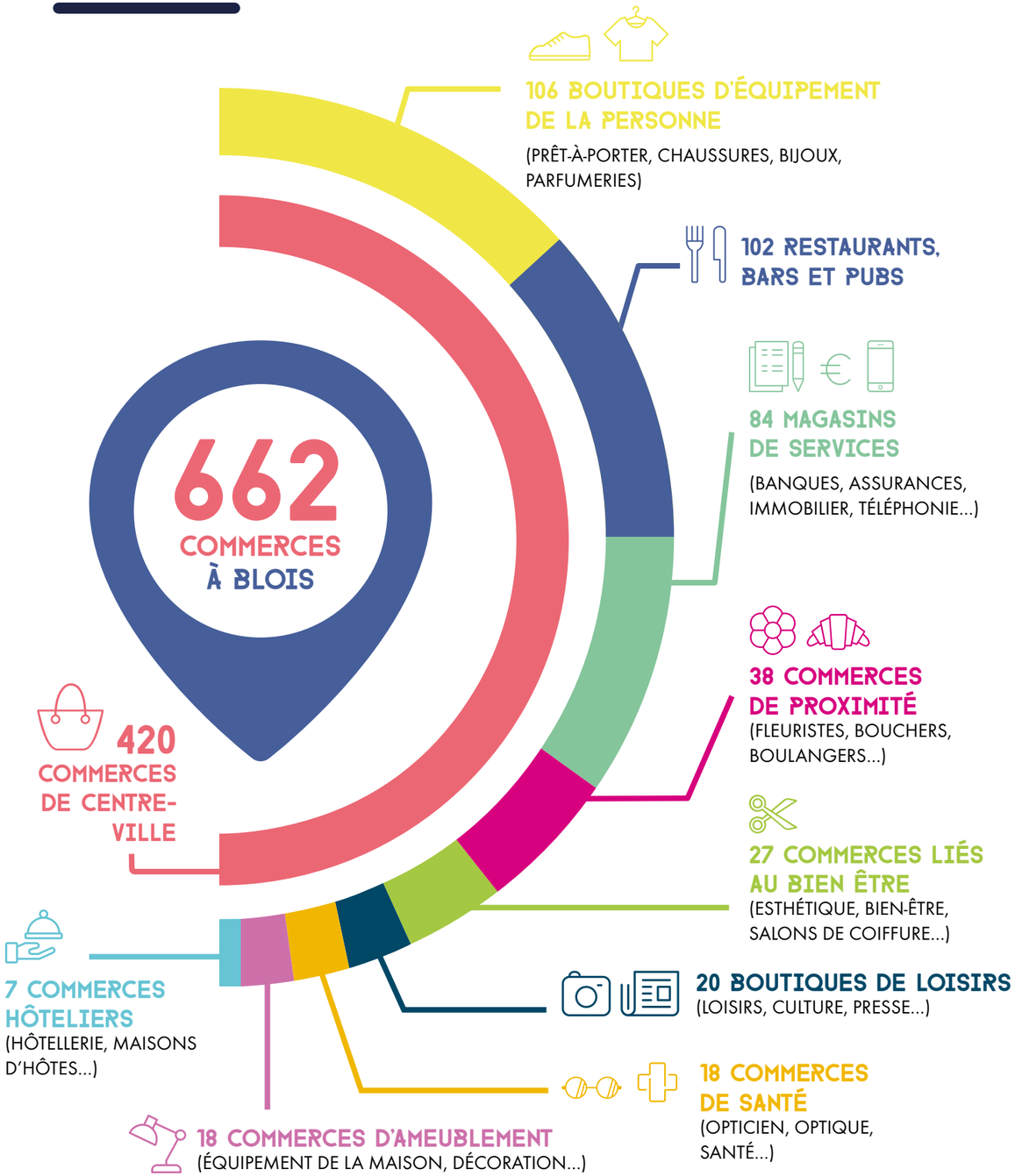
Marc Michaud
Président d'Initiative Loir-et-Cher

Jacqueline Dumas
Présidente de la BGE ISMER

Marie Jolly
Présidente des Vitrines de Blois

Philippe Bahu
Président de Blois rive gauche

LES CHIFFRES CLÉS DU COMMERCE À BLOIS



PLUS DE **150** MARQUES

DONT 85 POUR LE PRÊT-À-PORTER ET LES CHAUSSURES

48% DES COMMERÇANTS DU CENTRE-VILLE ONT UN SITE INTERNET

BLOIS LAURÉATE DU PLAN NATIONAL « ACTION CŒUR DE VILLE »

Au regard de la nécessité de contribuer à la redynamisation des cœurs de villes moyennes, le gouvernement a lancé en décembre un plan d'actions visant à attribuer un total de 5 milliards d'euros à celles qui présenteraient un ensemble de projets cohérent, intégrant tout à la fois l'habitat, le développement économique et commercial, l'accessibilité et la mobilité, l'espace public et le patrimoine, les équipements et les services publics. A la fin du mois de mars 2018, les noms des 222 lauréates (sur 600 candidates) ont été annoncés. Blois en fait partie. Son dossier prend en compte chacune des composantes aptes à faire battre son cœur, et en particulier le commerce, dont la revitalisation constitue l'une des priorités.

UN CŒUR DE VILLE ROYAL ET MAGIQUE

CHÂTEAU ROYAL DE BLOIS

La ville de Blois et son château sont sans conteste les portes d'entrée des châteaux de la Loire. Classé monument historique depuis 1845, le château royal de Blois présente un magnifique panorama de l'art et de l'histoire des châteaux de la Loire. Ses quatre ailes, entourant la cour, forment un exemple unique de l'évolution de l'architecture française du XIIIe au XVIIe siècle. L'édifice évoque, par sa diversité de styles, le destin de 7 rois et de 10 reines de France. Le château royal a accueilli **près de 310 000 visiteurs** en 2017 !

UN SON ET LUMIÈRE INÉDIT

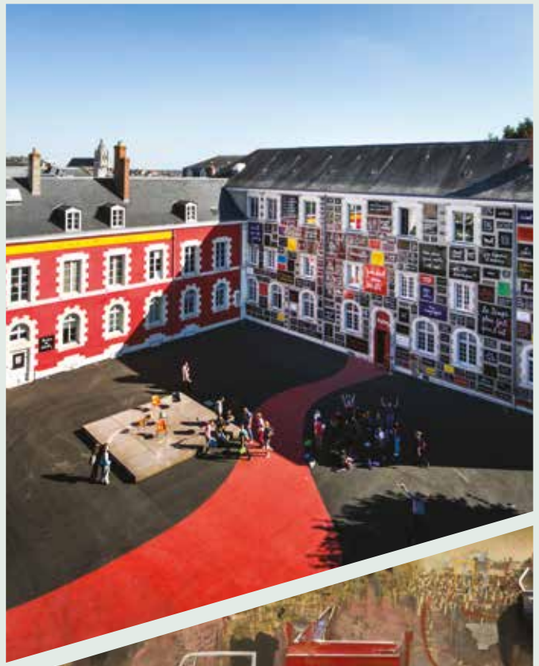
En 2018, le château inaugure un nouveau son et lumière saisissant. Dès la tombée de la nuit, effets spéciaux immersifs et projections monumentales s'emparent de l'architecture grandiose des lieux. Un château qui s'effondre, qui tremble face à Catherine de Médicis, ou encore un Duc de Guise plus vivant que jamais : amours, drames et secrets virevoltent sur les quatre façades, tour à tour sublimées ou simultanément révélées dans un spectacle unique à 360 degrés.
Le son et lumière a attiré **plus de 46 000 visiteurs** d'avril à septembre 2017.

MAISON DE LA MAGIE

Située face au Château royal de Blois dans une grande maison bourgeoise de 1856, la Maison de la magie est une étape incontournable de la visite de Blois. Inaugurée le 1er juin 1998, en hommage à Robert-Houdin, blésois et père de la magie moderne, il s'agit du seul musée public en Europe à présenter en un même lieu des collections de magie et un spectacle vivant permanent, différent chaque année. Les petits et les grands se laissent facilement surprendre par le dragon à six têtes qui surgit aux fenêtres toutes les demi-heures. A l'intérieur, plus de 2 000 m², répartis sur cinq niveaux, vous plongent dans l'univers de la magie. À la croisée entre découverte du patrimoine historique et magique de la ville et divertissement familial, ce temple des arts magiques ouvre ses portes pour une visite pleine de surprises. La Maison de la magie a attiré **près de 100 000 visiteurs** en 2017.

MAISON DE LA BD

Lieu unique en région Centre – Val de Loire, la Maison de la bd, située en plein cœur de Blois, propose toute l'année des expositions et rencontres consacrées à l'art de la bulle ainsi que des ateliers pour les scolaires et le grand public. Portée par l'association bd BOUM, elle accueille aussi des ateliers d'artistes et des auteurs en résidence. Le festival bd BOUM s'y déroule en partie chaque année, acueillant **près de 25 000 visiteurs** et plus d'une centaine d'auteurs.



FONDATION DU DOUTE

Près de 20 ans après l'inauguration du mur des mots, installé dans l'enceinte de l'école d'art, l'artiste Ben revient à Blois avec un projet ambitieux, la Fondation du doute. Pilotée par l'artiste niçois en personne, la Fondation du doute a ouvert en 2013 et accueille près de 400 pièces signées par l'artiste et 50 artistes du mouvement Fluxus (mouvement d'art contemporain).

DES LYRES D'HIVER

Une **patinoire** pour la plus grande joie de tous, une **piste de luge** pour les plus petits, un **marché de Noël, du cinéma, de la magie, de la musique, des animations thématiques dans tous les quartiers de Blois sans oublier décorations et illuminations dans la ville...** L'esprit de cette manifestation est de proposer, au moment des fêtes de fin d'année, différentes animations pour que les Blésois redécouvrent leur ville sous un autre jour ! Mobilisant quasiment tous les services de la Ville, cette opération est également soutenue par un grand nombre de partenaires dont les commerçants, pour en faire un véritable moment festif.

DES LYRES D'ÉTÉ

Parce que l'été est la saison idéale pour goûter au plaisir des spectacles en extérieur, la Ville de Blois et l'office de tourisme Blois-Chambord, en partenariat avec de nombreux acteurs associatifs et mécènes, propose chaque année le festival **Des Lyres d'été**, un programme d'animations gratuites et variées pour tous les publics. **Concerts, théâtre de rue, contes, déambulations à thème, cinéma, initiation à la danse et aux arts plastiques, cirque, magie, escrime, astronomie, mais aussi séances de relaxation et observations naturalistes,** etc. sur les plus belles places du centre-ville et au port de la Creusille en bord de Loire. **Plus de 300 rendez-vous** sont proposés, offrant à chacun l'opportunité de découvertes artistiques et de pratiques culturelles et sportives. Parmi les évènements, la **« Guinguette »** de la Creusille, scène ouverte au métissage musical et aux cultures du monde, est un lieu de rencontres convivial et coloré. Un grand concert gratuit se déroule tous les 13 juillet au soir, en plein air, juste après le grand feu d'artifice de la ville. Un bal en costumes d'époque clôture **Des Lyres d'été** dans la ferveur populaire.

ENJEU N°1

OBSERVATOIRE DU COMMERCE

IL N'Y A JAMAIS EU AUTANT D'INDICATEURS QU'AUJOURD'HUI ET, POUR AUTANT, OBTENIR UNE VISION GLOBALE SUR LA THÉMATIQUE DU COMMERCE À BLOIS N'EST PAS TÂCHE FACILE. LE PREMIER DÉFI À RELEVER EST DE **TISSER UNE TOILE ENTRE LES DIFFÉRENTS ACTEURS DU TERRITOIRE** AFIN DE PARTAGER LES INFORMATIONS LIÉES AU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE BLOIS POUR ANTICIPER, MESURER ET DÉFINIR CE QUE SERA LE COMMERCE BLÉSOIS DE DEMAIN.

« QUI SE MESURE DURE »

I. COORDONNER ET FÉDÉRER LES ACTEURS

ACTION 1

Créer une charte d'engagements entre la Ville de Blois, Agglopolys, l'Office de tourisme, la Chambre de commerce et d'industrie de Loir-et-Cher, la Chambre de métiers et de l'artisanat de Loir-et-Cher et l'Observatoire de l'économie et des territoires.

L'objectif de cette convention est de définir l'engagement de chacun des acteurs partenaires dans le bon partage des informations. Pour certains les outils sont déjà existants : l'Office de tourisme Blois - Chambord dispose de plusieurs données concernant la fréquentation des touristes, la Chambre de commerce et d'industrie dispose d'un observatoire de la conjoncture sous forme de sondage auprès d'un panel de commerçants, une enquête semestrielle de conjoncture auprès des entreprises artisanales par la Chambre régionale de métiers et de l'artisanat Centre - Val de Loire permet d'avoir un éclairage sur le climat des affaires dans l'artisanat. Jusqu'à présent, celle-ci était réalisée auprès des artisans du Loir-et-Cher et du Loiret.

ACTION 2

Poursuivre le partenariat avec L'Observatoire de l'économie et des territoires avec la création de l'observatoire numérique du commerce de Blois.

En 2015, l'Observatoire de l'économie et des Territoires a créé à la demande de la Ville de Blois un observatoire interactif du commerce.
L'Observatoire de l'économie et des territoires tient à jour un fichier géolocalisé des entreprises du Loir-et-Cher basé sur l'exploitation des données consulaires (CMA, CCI) ainsi que sur des enquêtes régulières et des remontées opérées par les développeurs économiques notamment.

A partir de ce fichier, l'Observatoire met à disposition de ses membres une application WebSIG spécialement dédiée à la connaissance des commerces qui permettra de consulter via Internet l'état en cours de ces données. L'application donnera également l'occasion aux élus et agents autorisés (accès sécurisé /identification personnelle) de contribuer à la constitution d'une base de données sur les locaux vacants qui fait aujourd'hui défaut.

ACTION 3

Animer l'Observatoire par le biais d'ateliers, conférences, réunions avec ponctuellement des intervenants externes pour aboutir à un événement annuel du type « Les trophées du commerce ».

Au fil des mois, les données collectées permettront de définir des nouveaux champs d'actions. Il est donc primordial d'avoir des temps de rencontres et d'échanges pour faire le bilan de l'état d'avancement de ce présent document. De plus, les commerces pourront être récompensés de leurs performances. Un signe de reconnaissance et d'encouragement afin de poursuivre leur développement.

II. LES OUTILS

CES ACTIONS VISENT À AMÉLIORER LE DEGRÉ DE CONNAISSANCE DU NOUVEL OBSERVATOIRE DU COMMERCE DE BLOIS ET VIENDRONT ALIMENTER LES ÉCHANGES AVEC LES PARTENAIRES DE CETTE FEUILLE DE ROUTE.

ACTION 4

Recenser les données liées au e-commerce et au marché de l'occasion et maintenir une veille sur les tendances des marchés, évolutions de chiffres d'affaires par secteur d'activités auprès des fédérations nationales (ex : Fédération de l'habillement, Fédération des bouchers, Fédération du bazar, Fédération de l'équipement à la personne...).

Selon le cabinet Xerfi, « les ventes en ligne ont progressé 35 fois plus vite que celles générées par le commerce physique entre 2004 et 2015. Cependant, les taux de transformation en magasins sont aujourd'hui au moins 20 fois plus élevés que dans l'e-commerce ». Si le commerce en ligne progresse fortement, notamment grâce aux prix, les magasins continuent d'être plébiscités par les Français, qui leur font davantage confiance.
Il faut pour autant être vigilant et garder un regard sur l'évolution du e-commerce et de l'évolution des modes de consommation afin d'accompagner les commerçants dans cette transition.
Grâce à internet, le marché de l'occasion, également appelé le marché de seconde main, prend des parts de marché. Ces parts semblent être restreintes et semblent peu impacter le commerce. Pour autant, la part de ce secteur reste difficile à mesurer et ce, pour tous les secteurs d'activités. De plus, certains gros du e-commerce facilitent la commercialisation de ces produits. Il est donc nécessaire d'intégrer ces données.
Enfin, créer un lien avec les différentes fédérations permettra, entre autre, de tenir informer les commerçants de l'évolution de leur secteur d'activité et des nouvelles tendances sur le marché.

ACTION 5

Mettre en place des compteurs piétons dans l'hyper centre-ville.

La Ville de Blois souhaite pouvoir se doter d'outils capables de rendre une analyse la plus précise et fine possible sur les flux passants dans l'hyper centre-ville, notamment sur les axes marchands principaux et la zone piétonne. Ceci permettra à la Ville d'objectiver le niveau de fréquentation et de comprendre efficacement les données de passages précises afin de poursuivre les actions de dynamisation et de créer des plans d'actions dans les meilleures conditions pour continuer à promouvoir les zones concernées.
Le but étant aussi d'utiliser largement ces données chiffrées tant pour faciliter la venue de nouvelles enseignes et lutter contre les taux de vacance que d'aider les commerçants actuels en partageant avec eux les chiffres d'affluence dans le temps afin qu'ils puissent mettre en œuvre leur propres actions de la meilleure façon.

ACTION 6

Mettre en place le droit de préemption sur les fonds et baux commerciaux et outil de protection des linéaires commerciaux.

Le maintien du commerce de proximité, surtout en centre-ville, constitue un enjeu fort, tant pour des raisons économiques que sociales. Si ce commerce peut avoir une fonction économique importante, il est aussi générateur de dynamique urbaine, de convivialité, d'animation économique et sociale de la ville et de ses quartiers.
Pour répondre à cet enjeu fort, la Ville de Blois souhaite se doter de cet outil faisant en sorte de maintenir une diversité du commerce et de l'artisanat de proximité.
Ainsi, la Ville de Blois devra délimiter un périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat, à l'intérieur duquel seront soumises au droit de préemption les cessions de fonds artisanaux, de fonds de commerce ou de baux commerciaux.
Ces données permettront d'avoir une connaissance fine sur le prix du marché des cessions de fonds artisanaux, de fonds commerciaux ou de baux commerciaux tant par le prix moyen de la cession par secteur d'activité que par l'évolution du prix moyen annuel au m² rue par rue. La Ville sera également en mesure d'avoir le taux de rotation par établissement et d'accompagner au mieux les acquéreurs dans leurs démarches.
Ainsi, chaque potentiel acquéreur sera reçu par le service Développement commercial afin d'étudier le projet vis à vis du tissu commercial existant et de l'activité projetée.
Institution d'un périmètre de protection du linéaire commercial

Son objectif : agir sur la géographie du commerce pour préserver les équilibres et la vocation commerciale de certaines rues, en ayant un droit de regard sur les mutations du commerce lors des transactions. Privilégier l'artisanat et le commerce dans les rues dont c'est la vocation, en excluant les activités de service, comme par exemple les banques et les mutuelles sur certains linéaires.
Encourager toutes les activités y compris les services, dans les rues non concernées par ce périmètre restreint, rues ou secteurs qui peuvent accueillir une diversité d'activités sans préjudice pour le commerce.
Cette possibilité urbanistique implique une modification du PLU (Plan local d'urbanisme), elle devra être intégrée et votée dans le PLU. Elle concernera les nouvelles transactions.

ACTION 7

Créer un inventaire des locaux vacants ou à céder avec l'Observatoire de l'économie et des territoires, la Chambre de commerce et d'industrie ainsi que la Chambre de métiers et de l'artisanat

La Ville, l'Observatoire de l'économie et des territoires, la Chambre de commerce et d'industrie ainsi que la Chambre de métiers et de l'artisanat créeront un inventaire des locaux vacants, des fonds artisanaux, fonds commerciaux, baux commerciaux à céder et des locations pures (superficie, type de bail, type d'activité, état, prix du loyer, prix du droit d'entrée, contact propriétaire) ainsi qu'une cartographie des cellules vacantes.
Connaître son territoire et ses opportunités est indispensable pour promouvoir, anticiper les reprises et maintenir un tissu commercial équilibré. Il existe aujourd'hui différents outils qui permettront, avec une bonne synergie des acteurs, de créer un inventaire des fonds artisanaux, des fonds de commerces, des baux commerciaux ou des locations pure à reprendre. Ce travail nécessite une confidentialité au regard des informations qui pourront être partagées entre la Ville de Blois, la Chambre de commerce et d'industrie, les agents immobiliers, l'Observatoire de l'économie et des territoires et les partenaires.
Au delà du recensement de ces données, une expertise sera apportée au propriétaire ou à l'agent immobilier concernant le local en question afin de savoir s'il répond aux cinq facteurs essentiels à une bonne reprise : le prix du loyer vis à vis du prix du marché, le droit d'entrée, l'état du local, la mise aux normes du local et le type de bail.

ENJEU N°2

ENTREPRENDRE SA BOUTIQUE

« TOUT A COMMENCÉ DE RIEN »

I. COORDONNER ET FÉDÉRER LES ACTEURS

ACTION 1

Créer un partenariat avec des organismes tels que Initiative Loir-et-Cher, la Chambre de commerce et d'industrie, la Chambre de métiers et de l'artisanat et la BGE ISMER.

La Chambre de commerce et d'industrie et la Chambre de métiers et de l'artisanat sont, au niveau local, des interlocuteurs incontournables pour les entrepreneurs. Elles accompagnent les créateurs et repreneurs d'entreprises de manière individuelle ou collective (entretiens, ateliers, formations) pour construire leur projet et en vérifier la faisabilité et la viabilité économique. Elles les accompagnent également sur leurs premières années d'activité et leur développement jusqu'à leur transmission.
Initiative Loir-et-Cher est une association qui aide les créateurs ou les repreneurs d'entreprise en leur donnant un coup de pouce décisif dans le financement de leur dossier, via un prêt d'honneur sans intérêts et sans garanties ; les appuie dans le montage de leur projet et les accompagne ensuite jusqu'à la réussite économique de leur entreprise : telle est la mission d'Initiative France et des 223 plateformes que ce réseau fédère.
La BGE ISMER est une association qui accompagne et forme les créateurs et repreneurs d'entreprise dans toutes les démarches de leur projet : affiner l'idée, structurer le plan d'affaires, tester l'activité, trouver des financements et développer l'activité.
Devenir commerçant ne s'improvise pas, cela s'apprend ! C'est pour cela que la BGE ISMER souhaite créer une « Boutik École » à destination des futurs commerçants. La Ville souhaite accompagner et soutenir la BGE ISMER dans cette démarche et mettre à sa disposition un local. Ainsi, des stagiaires seront sélectionnés pour apprendre à gérer et agencer une boutique.

Ils pourront s'entraîner dans des conditions réelles à organiser le lieu de vente, à faire une vitrine, à gérer un stock et à mettre en valeur les produits.
Mais l'exercice pratique va encore plus loin. Après cette phase de formation, l'objectif est de permettre à ces nouveaux commerçants de pouvoir exercer leur toute nouvelle activité dans une boutique à l'essai.
En effet, la Chambre de commerce et d'industrie du Loir-et-Cher a signé le 21 novembre 2017 une convention de partenariat avec la Fédération des boutiques à l'essai qui accompagne les collectivités souhaitant proposer aux créateurs d'entreprise de tester leur activité sur une durée limitée. La Ville de Blois souhaite soutenir cette initiative et permettre la création d'une ou plusieurs boutiques à l'essai.

ACTION 2

Créer un partenariat avec des professionnels de l'immobilier commercial.

Différentes agences immobilières de Blois proposent des baux commerciaux ou des locations pures dans leur agence. Aussi, la Ville de Blois souhaite permettre à ces agents immobiliers d'avoir tous les tenants et les aboutissants des outils mis à leur disposition pour séduire de nouveaux investisseurs. Le partenariat entre les agents immobiliers et la Ville de Blois mettra en évidence l'importance de la confidentialité des projets en cours et des enseignes prospectées.

ACTION 3

Abonner la Ville de Blois au dispositif InSiti.

InSiti est une plateforme web qui, d'un côté enregistre l'ensemble des critères d'implantation des enseignes (zone de chalandise minimum, nombre de parking minimum, flux minimum voitures / piétons...) et de l'autre collecte toutes les caractéristiques des territoires et des locaux commerciaux qui y sont disponibles. Le système rapproche les deux et permet au territoire d'identifier en une fraction de seconde les enseignes dimensionnées pour son cœur de ville ou sa périphérie, d'entrer en contact avec les développeurs compétents localement et de piloter de front une multitude d'échanges en vue de favoriser des ouvertures de nouveaux commerces.

ACTION 4

Faciliter et assurer un suivi de toutes les démarches administratives liées à l'ouverture d'un commerce.

La création d'une boutique nécessite des démarches déclaratives à déposer en mairie sur différents sujets : l'enseigne, les travaux, les terrasses, les licences de débits de boissons et la mise aux normes du local. Parfois mis de côté par les créateurs d'entreprise, les manquements à ces obligations peuvent avoir de lourdes conséquences financières comme le retrait de ces installations ou des modifications à effectuer.
L'objectif de la Ville de Blois est d'avoir un rôle à la fois pédagogique et facilitateur dans ce type de démarche avec une écoute et un service d'accompagnement dans la réalisation des différents documents à fournir.

ACTION 5

Soutenir les commerçants contre le gaspillage alimentaire avec la Chambre de métiers et de l'artisanat, Val-Eco et Agglopolys

Après une journée de vente, les professionnels de l'alimentaire peuvent se retrouver avec des surplus de production qu'ils n'ont pas réussi à écouler durant la journée. Des applications développées ces dernières années proposent des solutions pour éviter les pertes liées à ces invendus.

Ces applications pourraient être présentées dans le cadre des « Eco-défis des commerçants et artisans », organisés par la Chambre de métiers et de l'artisanat, Val Eco et Agglopolys, afin de les aider à réduire les déchets et le gaspillage alimentaire, mais aussi de communiquer différemment auprès des consommateurs.

II. OUTILS D'AIDES À LA CRÉATION DE COMMERCE

ACTION 6

Mettre en place un fonds d'aide en faveur du développement des commerces et de l'artisanat.

Le besoin de soutenir la rénovation, la sécurisation et la réhabilitation des enseignes pour les commerces et artisans situés dans un périmètre défini est largement exprimé par les commerçants. La création d'un fonds d'aide aussi bien pour les commerçants et artisans qui exercent leur activité que pour les porteurs de projets pourrait s'avérer utile. Un diagnostic réalisé en 2017 montre que la Région Centre - Val de Loire propose différents accompagnements pour l'artisanat mais aucun dispositif existant concernant le commerce. Un travail sera mené pour aboutir à un outil qui aura pour objectif de soutenir et d'impulser un embellissement des locaux du centre-ville. L'ensemble des acteurs concernés devant en définir le contenu, le fonctionnement et le financement.

ACTION 7

Créer un support de communication commun aux différentes parties prenantes « Ta boutique de A à Z » ex : Avant – Pendant – Après)

Chacun des partenaires de cette Feuille de route œuvre pour le développement commercial de la ville de Blois. Seulement, aucun outil de communication ne permet de réunir ces informations afin d'offrir une vision globale à l'artisan, au commerçant ou au porteur de projet. Dans son rôle fédérateur, la Ville de Blois souhaite permettre la création d'un document unique afin de guider les acteurs dans l'évolution de leur activité.

ACTION 8

Créer un package de bienvenue pour les nouveaux commerçants.

Un artisan ou un commerçant est, de nature, un ambassadeur de la ville. Chaque jour, il rencontre des Blésois mais également des touristes qui peuvent chercher des conseils ou des recommandations. Aussi, la Ville de Blois souhaite accompagner les nouveaux commerçants ou artisans dans la découverte de leur nouvel environnement. Différents documents seront réalisés afin d'apporter une approche globale de l'environnement, des événements phares, du patrimoine culturel et touristique de la ville. Un dispositif d'accueil sera également mis en place pour l'inauguration des nouvelles boutiques dans le centre-ville.

ENJEU N°3

CENTRE COMMERCIAL À CIEL OUVERT

« L'EXIGENCE PRÉSERVE LA PERFORMANCE »

I. PROSPECTION ET PROMOTION

ACTION 1

Mettre en place une vitrophanie sur un ensemble de locaux vacants ciblés en partenariat avec l'Office de tourisme et des artistes locaux.

La Ville de Blois et l'Office de tourisme Blois-Chambord souhaitent mettre en place un projet de vitrophanie sur les vitrines des locaux commerciaux vacants du centre-ville. Ce projet répond à plusieurs objectifs : véhiculer une image plus positive du commerce, embellir le centre-ville, mettre en valeur les opportunités d'implantation, développer l'activité commerciale et inciter les touristes à se promener en cœur de ville.

Les visuels apposés sur les vitrines représenteront le patrimoine culturel très riche de notre territoire. Dans le cadre du développement commercial et touristique de la ville de Blois, ce projet sera co-financé par la Ville de Blois et l'Office de tourisme Blois-Chambord.

En parallèle, d'autres projets de vitrophanie pourraient voir le jour en partenariat avec des artistes locaux et des associations culturelles (peintures sur vitrines, sculptures, mise en scène de tableaux...).

ACTION 2

Participer aux salons et conférences du SIEC, Centre-ville en mouvement, MAPIC, Vitrines de France, Club des managers de centre-ville, Franchise Expo et autres événements liés au développement commercial des territoires.

Il est important de véhiculer les réussites commerciales au-delà de nos frontières afin d'attirer de nouveaux investisseurs. Aussi, différents salons permettent de se mettre en lien avec des porteurs de projets, des investisseurs, des développeurs d'enseignes mais également des confrères pour le partage de bonnes pratiques et actions réalisées.
La Ville de Blois et ses partenaires participeront à différents salons chaque année afin de poursuivre son rayonnement.

ACTION 3

Créer une newsletter contenant les opportunités du centre-ville de Blois (fonds à céder, emplacement n°1, porteurs de projets en recherche d'investissement, indicateurs de réussite des commerces...) à destination des porteurs de projets et des développeurs d'enseignes.

ACTION 4

Créer un package « Séduction » pour les investisseurs, développeurs d'enseignes et porteurs de projet.

L'Observatoire du Commerce permettra de fournir des éléments concrets aux acteurs qui se posent encore la question de venir s'installer à Blois. Aussi, un package de différents supports de communication sera réalisé. Ces documents permettront de mettre en avant tous les atouts de la ville, le patrimoine, la culture, les sites touristiques, l'évolution de la population, la typologie des habitants et des étudiants, le nombre de commerces par activité, le nombre de touristes et de passants dans les rues du centre-ville...

II. L'EXPÉRIENCE EN CENTRE-VILLE

ACTION 5

Maintenir les navettes gratuites dans le centre-ville

Depuis 2013, le réseau Azalys a mis en place une navette gratuite qui dessert le centre-ville de Blois toutes les 15 minutes, du lundi au samedi de 9h à 20h. Ainsi les déplacements sont facilités du cœur piéton à la Halle aux grains et à la Gare. Ce service gratuit rencontre un grand succès : 980 voyages par jour en moyenne.
Depuis janvier 2018, ce service est assuré par deux nouvelles navettes à motorisation électrique. La municipalité souhaite maintenir et développer le service.

ACTION 6

Réviser les horaires de livraisons, les horaires liés aux déménagements et engager une réflexion sur les conditions d'usage de l'espace piéton de l'hyper centre-ville par les véhicules professionnels

Afin de rendre plus agréable l'expérience en centre-ville, les horaires de livraisons des commerçants seront révisés tout en maintenant le bon fonctionnement de l'espace piéton.
Aussi, dans cette logique, une procédure sera mise en place afin que les déménagements ne nuisent pas aux piétons pendant les heures d'ouverture des commerces. Il en sera de même pour les véhicules nécessaires à la réalisation des travaux de rénovation pour les particuliers et les professionnels.
Une réflexion sera également menée autour de la transition énergétique et afin de répondre à la problématique du dernier kilomètre de livraison.

ACTION 7

Poursuivre la sonorisation du centre-ville

Le centre-ville dispose de hauts parleurs dans certaines rues de l'espace piéton afin d'apporter une expérience d'achat plus agréable pendant les temps forts. Les aménagements urbains du projet Aménagement cœur de ville – Loire (ACVL) permettent aujourd'hui d'élargir la zone de déploiement de ce dispositif notamment sur les rues Denis-Papin Porte-Côté et Porte-Chartraine.

ACTION 8

Maintenir les tickets de stationnement offerts aux commerçants, l'heure gratuite et améliorer la communication de la gratuité ponctuelle du stationnement en zone verte

Le gestionnaire Stationeo offre des tickets de stationnement aux commerçants afin de fidéliser la clientèle. Ces tickets permettent de stationner deux heures gratuitement tous les samedis à partir de 14h dans les parkings souterrains. La première heure de stationnement est également offerte dans tous les parkings souterrains 7/7 24h/24 par la Ville. La Ville de Blois met aussi à disposition gratuitement le stationnement en zone verte sur certains temps forts comme par exemple sur les périodes des soldes. Ce service sera maintenu et une communication sur ces services sera élaborée en collaboration avec l'association des commerçants.

ACTION 9

Envisager une solution globale interactive gérant l'information, l'orientation et la fidélisation du centre-ville et des boutiques

Il faut aujourd'hui permettre aux commerçants et à l'offre touristique d'être visibles et accessibles sans avoir à télécharger une application. C'est en s'inspirant des tablettes numériques interactives que l'on trouve principalement dans les centres commerciaux que la Ville de Blois a imaginé ce concept. Ainsi un passant qui se trouve sur la place de la Résistance pourra trouver facilement un artisan qui se trouve par exemple dans la rue Saint-Lubin.
Ce dispositif permettra également une mise à jour efficace des données mais également de mettre en avant les événement de la Ville et de l'association des commerçants.

III. ACTIONS FONCIÈRES

ACTION 10

Mettre en place des outils de portage foncier

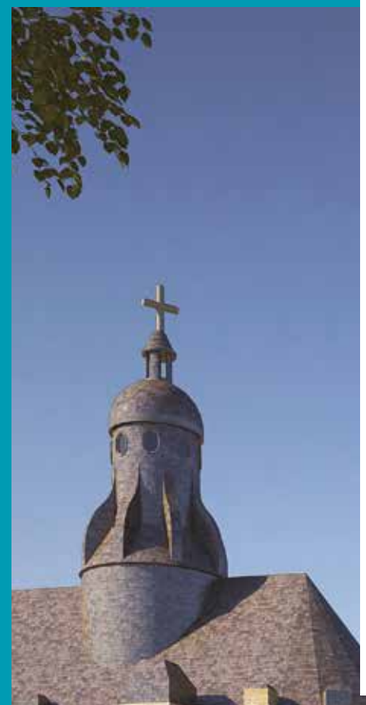
La Ville de Blois souhaite pouvoir s'associer à des opérateurs publics ou privés (Sem, Epareca, promoteurs privés...) avec pour objectif de soutenir et redynamiser le commerce, l'artisanat et les services de Blois, dans la continuité du plan de sauvegarde des commerces et la mise en place du droit de préemption commercial et artisanal.

ACTION 11

Poursuivre le projet Saint-Vincent en collaboration avec le promoteur JMP Expansion

Blois, par sa situation géographique, a besoin de quelques locomotives commerciales qui ne peuvent s'implanter aujourd'hui en raison de cellules commerciales trop petites. C'est ainsi que la Ville de Blois a décidé la création d'une extension du centre-ville par le biais d'une nouvelle offre commerciale moderne, accessible et s'inscrivant dans le patrimoine existant.

LE CARRÉ SAINT-VINCENT



Le dessin du projet Saint-Vincent se précise à mesure qu'avancent les échanges avec les différents acteurs, notamment le promoteur JMP Expansion, les investisseurs et les conservateurs du patrimoine. L'aménagement principal porte sur la réalisation d'un pôle commerçant à ciel ouvert se déployant derrière l'église sur l'espace délimité par la rue Gallois, la rue du Père Monsabré et la rue du Pont du Gast - qui deviendra piétonne et sera concernée sur ses deux côtés. Proposant près de 6 390 m² de surface de vente (sur deux niveaux), ce complexe à taille humaine accueillera environ vingt-cinq boutiques de 90 m² à 1 700 m², pour pallier le manque de cellules moyennes en centre-ville. Il est à noter qu'afin de conserver le dynamisme des rues commerçantes du cœur de Blois, les enseignes qui s'y trouvent ne pourront intégrer le Carré qu'à la condition qu'un repreneur leur ait été trouvé. Le service postal pourrait également y être relocalisé. L'aménagement comprendra 190 nouvelles places de stationnement, à destination de l'ensemble du commerce de centre-ville. Le secteur étant très protégé, une attention particulière est portée à l'intégration architecturale du projet, et au traitement des 7 000 m² d'espaces publics qui environneront les bâtiments.

LA CONFÉRENCE CITOYENNE DU PROJET SAINT-VINCENT :

Démarche inédite à Blois, une « conférence citoyenne » accompagne le projet Saint-Vincent jusqu'à sa réalisation. Cette instance temporaire a vocation à réunir toutes les parties concernées par l'opération, au sein de trois collèges :

- les acteurs institutionnels publics et touristiques ;
- les experts du patrimoine et de l'architecture, l'aménageur et les promoteurs, ainsi que les associations de commerçants ;
- les usagers.

Il s'agit d'un lieu d'échange transversal où tout le monde est sur un pied d'égalité. L'objectif est que le partage des différents points de vue permette au projet de cheminer par le biais du consensus.
Les premiers travaux de la conférence citoyenne ont démarré en décembre 2017 et ont consisté en une visite exploratoire du site et en une séance plénière. Depuis début 2018, elle se réunit en ateliers thématiques, concernant notamment le commerce, le patrimoine et l'aménagement des espaces publics.

De plus, en vue de l'aboutissement de ce projet, un comité de suivi concernant la sélection et l'implantation des activités commerciales du projet Le Carré Saint-Vincent sera mis en place avec la Ville de Blois et les différentes parties prenantes.

ACTION 12

Redynamiser le centre commercial Quinière

La Ville de Blois et ses partenaires portent depuis longtemps des réflexions sur le maintien et le développement d'une offre commerciale au service des habitants au sein des quartiers. Aussi en 2017, la Ville a mandaté le cabinet Intencité afin de mener une étude sur l'avenir du centre commercial de la Quinière sujet à des difficultés croissantes.
Au regard de la restitution de cette étude, la Ville de Blois a décidé de préempter les murs de deux commerces pour les déconstruire et créer un nouvel aménagement de l'espace. Cela permettra également la mise en place d'un marché hebdomadaire pour redynamiser le quartier.
Le service Développement commercial aura pour mission d'harmoniser l'offre commerciale de cet espace et de favoriser l'implantation des porteurs de projets sur les cellules commerciales vacantes. Un accompagnement sera mené auprès des commerçants afin d'aboutir à une nouvelle association des commerçants pour leur permettre de réaliser des animations commerciales.

ACTION 13

Redynamiser le commerce des quartiers Nord

Depuis 2005, la Ville de Blois est engagée dans un Projet national de rénovation urbaine de grande ampleur. Au vu de ces enjeux, une étude commerciale a été menée lors du premier trimestre 2017. Cette étude a permis d'établir un diagnostic de la situation commerciale au sein de ce quartier et d'élaborer une stratégie d'intervention pour les prochaines années. Le sur-dimensionnement de l'offre commerciale et la multiplicité des pôles commerciaux amènent à imaginer à l'avenir une stratégie de regroupement de l'offre existante tout en veillant à sa qualité.
La Ville de Blois envisage d'être accompagnée par l'EPARECA afin d'intervenir en relation avec le service développement commercial de la Ville sur ce secteur.
L'EPARECA est un établissement public national d'aménagement et de restructuration des espaces commerciaux et artisanaux. Il accompagne les collectivités locales dans la reconquête de leurs zones commerciales et artisanales de proximité, au sein des quartiers en difficulté.

ACTION 14

Engager une réflexion pour le maintien des commerces de proximité sur l'ensemble des quartiers de Blois

ENJEU N°4

LES VITRINES DE BLOIS

« LA MEILLEURE FAÇON DE PRÉDIRE L'AVENIR C'EST DE LE CRÉER »

L'ASSOCIATION DES VITRINES DE BLOIS A ÉTÉ LANCÉE LE 4 AVRIL 2018.

ACTION 1

Recruter un animateur de centre-ville à temps complet

ACTION 2

Créer un site internet afin de rendre visibles toutes les activités et les marques présentes à Blois, les bons plans, actualités, animations, les horaires, le stationnement et les chèques cadeaux.

ACTION 3

Créer l'image de marque de l'association et gérer le media-planning (newsletter, 4/3, affiches, réseaux sociaux...)

ACTION 4

Créer un package de bienvenue aux nouveaux commerçants (support de communication de l'association, présentation aux commerçants voisins, présentation des services et de l'offre de l'association)

ACTION 5

Créer et déployer les chèques cadeaux Les Vitrines de Blois. Puis prospecter les CE et PME du territoire pour la vente de chèque cadeaux du centre-ville.

ACTION 6

Capitaliser sur les animations existantes : bd BOUM, Les Rendez-vous de l'histoire, Des Lyres d'hiver, Des Lyres d'été...

Regrouper des animations dynamiques et innovantes afin d'optimiser et fidéliser la clientèle sur des événements récurrents.

SAVE THE DATE
Instaurer des rendez-vous récurrents

ACTION 7

Tous les 2e week-end de septembre :
Braderie de rentrée + brocante sur pont + fête du sport

ACTION 8

Tous les derniers week-end du mois de novembre :
Événement Black Friday

ACTION 9

Créer un événement pour rassembler tous les habitants dans le centre-ville autour d'une animation gastronomique et musicale

FACILITÉS D'ACCÈS ET DE STATIONNEMENT : BON À SAVOIR !

La Ville et ses partenaires (le réseau Azalys et le gestionnaire Stationeo) ont mis en place des dispositifs visant à faciliter le stationnement et le déplacement en centre-ville. Ainsi, les automobilistes bénéficient tous les jours d'**une heure gratuite dans les parkings souterrains, et de deux heures le samedi après-midi** (tickets à retirer auprès des commerçants partenaires). **Le stationnement en zone verte est également gratuit lors d'évènements tels que les soldes ou fêtes de fin d'année.** En outre, des **navettes gratuites desservent le centre-ville** depuis la Halle aux grains et la gare, en circulaire, toutes les 15 minutes, du lundi au samedi de 9h à 20h. Près de 1 000 personnes en profitent déjà chaque jour. Pourquoi pas vous ?

VILLE DE BLOIS

SERVICE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
Direction générale adjointe de la planification aménagement
et développement durable
02 54 44 51 49

Hôtel de ville - 9 place Saint-Louis - 41012 Blois
blois.fr

Ville de Blois © Thierry Bourgoin