

LA PROGRAMMATION COMMERCIALE

Journée d'échanges sur le marketing territorial - DEAL
Comment développer l'attractivité du territoire et changer l'image du quartier ?

Les facteurs de réussite et de vigilance dans la programmation des locaux commerciaux et artisanaux

22 juin 2017



**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**

Région
Ile de La Réunion

L'artisanat : les activités concernées

- 17 000 entreprises à la Réunion : une entreprise réunionnaise sur trois
- Un secteur de Très Petites Entreprises : une entreprise = 3 à 4 emplois (chef d'entreprise inclus)
- Des activités dites de proximité en lien avec la satisfaction des besoins de la population : métiers de bouche, les services à la personne, le logement.

Boulangerie-pâtisserie
Boucherie-charcuterie
Snacking
Glaces, chocolaterie
Poissonnerie

Coiffure, esthétique
Fleuristerie
Photographie
Blanchisserie
Cordonnerie

Bijouterie
Sérigraphie
Couture
Métiers d'art
Réparations EEI

Gros-oeuvre
Second-oeuvre
Métallerie
Menuiserie bois
Mécanique auto

← Implantation en centre-ville - Pied d'immeuble →

Zone d'activités

- ~ 4 entreprises sur 10 n'ont pas de locaux professionnels

Facteurs de réussite

Une réflexion préalable pour une programmation de qualité

- Connaître les besoins non satisfaits de la population : habitudes de consommation, type d'achats, etc.
- Réaliser un diagnostic du linéaire marchand et évaluer la demande
- Identifier l'offre concurrente de locaux

Comprendre les attentes des entreprises : la « commercialité » des locaux

1

Un emplacement présentant les facteurs d'attractivité indispensables

Existence d'une zone de chalandise, fréquentation des lieux, présence d'activités concurrentes

+

2

La structure des locaux adaptée aux besoins d'exploitation

- Des exigences différentes selon l'activité et le stade de développement de l'entreprise
- Des espaces distincts : ateliers attenants au local de vente, stockage
- Des contraintes visuelles fortes : façade, vitrine et enseigne valorisant le commerce
- Des hauteurs sous plafonds suffisants

+

3

Des conditions financières d'installation abordables

- Des prix de loyers de sortie attractifs, des loyers progressifs
- Des garanties financières acceptables
- Péréquation financière selon le type d'activités



Facteurs de vigilance

- **Un accès aisé au commerce** une desserte piétons/véhicules et un stationnement qui facilitent la fréquentation du commerce (clients, fournisseurs, personnel, PMR).
- **Les contraintes d'usages** liées aux normes sanitaires, d'hygiène et de sécurité
 - Le stockage et l'évacuation des déchets
 - La question du bruit
 - Les eaux usées
 - Des installations permettant des sorties d'air chaud ou vicié
 - Réseaux et haut débit
 - La sécurisation du point de vente et des espaces
- **Autres facteurs** : les mutations structurelles du commerce : e-commerce, nomadisme, délais de livraison des locaux, la vie de l'immeuble.

Modalités d'accompagnement des collectivités

- **Edition de données économiques sur les secteurs de l'artisanat** : démographie des entreprises, emploi et investissement, tendances conjoncture.
- **Assistance à maîtrise d'ouvrage** sur des opérations d'aménagement urbain à vocation économique
 - ❖ Recensement et géolocalisation des entreprises
 - ❖ Évaluation de la demande des entreprises selon les activités cibles
 - ❖ Scénarii d'aménagement des espaces
 - ❖ Assistance à la commercialisation
- **Accompagnement des entreprises**
 - ❖ Information sur les offres disponibles
 - ❖ Montage des dossiers de demande d'implantation

LA PROGRAMMATION COMMERCIALE

Les facteurs de réussite et de vigilance dans la programmation des locaux commerciaux et artisanaux



*Chambres de Métiers
et de l'Artisanat*

*Région
Ile de La Réunion*

Merci de votre attention

l'Artisanat.

Première entreprise de France.
aujourd'hui et pour longtemps

