





Alors que les fêtes de fin d'année approchent, le commerce de bouche subit comme les particuliers le contexte économique. Nous avons voulu savoir ce qu'il en était...

DOSSIER RÉALISÉ PAR SÉBASTIEN SASS

# ILS SONT TOUJOURS À VOTRE SERVICE!

*« Il faut rester optimiste : un tapis de caisse ne remplacera jamais nos conseils et les liens que nous créons avec les clients. Il y a ici un vrai rapport humain et en ces temps de solitude, les gens cherchent une lumière allumée, celle de nos commerces. »*

« Je ne connaissais pas du tout Fontenay. C'est en découvrant le quartier que j'ai été séduit ! » C'est ainsi que Taoufik est devenu gérant de La Boul'Ange de Ma-Mie qui a ouvert fin octobre au cœur du quartier du Village (7, place du Général Leclerc). Un véritable pari, au vu des temps qui courent ? « C'est vrai que c'est un investissement. Rien qu'en travaux, sans compter l'ameublement, il y en a eu pour 160 000€. De plus, que ce soit au niveau de l'énergie ou des produits de base comme la farine, le beurre ou les œufs, tout augmente. » Son homologue des Mille Douceurs, situé sur le boulevard de Verdun mentionne : « Les clients font plus attention, consomment moins, d'après Thouraya, vendeuse. Les gens continuent à venir chercher leur pain mais achètent moins d'à côté comme les pâtisseries. » Du

côté des Rigollots, Maëva du restaurant/traiteur O P'tit Marché de Maëva abonde : « En temps de crise, ce sont les petits plaisirs qui trinquent. J'ai la chance d'avoir une clientèle fidèle mais, tout ayant augmenté pour eux aussi, les gens font plus attention. Ne souhaitant pas réhausser mes tarifs, ce sont mes marges qui diminuent. C'est une question de respect pour mes clients : venir doit rester un moment de détente sans être pris à la gorge. Pour faire face, on innove. Par exemple, je suis désormais ouverte jusqu'à 21h du jeudi au samedi. » Dans un communiqué publié début novembre, l'Union des entreprises de proximité révèle que « le secteur de l'artisanat et du commerce de l'alimentation connaît un recul sensible de 5,9 % en volume, avec une activité très dégradée pendant la période estivale. » Dans ces conditions, comment sauvegarder, voire développer le commerce de proximité à Fontenay ?

## LA VITALITÉ DU PETIT COMMERCE

« Même si les compétences en matière de développement économique ont été transférées au Territoire, nous continuons à agir pour la vitalité du petit commerce à Fontenay, précise Samuel Muller, conseiller municipal délégué au Commerces de proximité et aux Marchés forains. D'abord parce que nous (habitants, commerçants, agents et élus) avons l'expertise .../... »



.../...  
du quotidien. Ensuite parce qu'il s'agit d'un enjeu crucial pour la vitalité de notre ville, pour le lien social qu'il représente et pour améliorer le cadre de vie de tous». Cependant, avant même les crises sanitaires et économiques, des freins avaient été constatés. « Le taux de vacance, hors centre commercial, est de 11,5 %, au niveau de la moyenne nationale. Fontenay ne dispose pas d'un véritable centre-ville mais de cinq pôles quasi-autonomes, avec leurs propres problématiques: le Village, Dalayrac/République, Moreau-David, les Alouettes, et Verdun/Gallieni, présente Ghilava Feizyadeh, responsable du service Habitat et Développement local. Cela empêche la direction des flux vers un seul et même point. De plus, beaucoup de cellules commerciales sont vétustes ou ne répondent plus aux normes, notamment d'accessibilité. »

Pour y faire face, la ville a mis en place différents outils parmi lesquels le périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité (cf. p.31) ainsi que le Contrat de renforcement artisanal et commercial (CRAC). « Ce dernier lie la ville avec la Société publique locale Marne-au-Bois pour (SPL), afin de développer le commerce, poursuit M<sup>me</sup> Feizyadeh. Lorsqu'un local se libère dans les secteurs concernés (Village et M.-David, Verdun, Dalayrac et Rigollots), la ville est prévenue et peut, si cela est pertinent et possible financièrement, demander à la SPL de préempter ce local grâce à une subvention communale (environ 115 000€ par an) et ses fonds

propres. » Donc, le droit de préemption permet, sous certaines conditions, à la ville d'être prioritaire sur une vente en cours au prix défini par les Domaines, service public dédié. Ce dispositif a d'ores et déjà permis le déménagement dans des locaux plus grands de deux commerces importants, Le Petit Marché de Maèva et La Brique Rose (élu meilleur commerce indépendant d'Île-de-France via la plateforme Petits Commerces) ainsi que l'installation de la pâtisserie Silax (qui a reçu la médaille de l'excellence artisanale de la part de la chambre des métiers et de l'artisanat d'Île-de-France). « Nous intervenons sur des locaux stratégiques qui justifient l'intervention publique, afin de préserver ou créer une dynamique, indique Santina Bertieux, responsable d'opérations à la SPL. Le CRAC nous permet de racheter les murs, de remettre les locaux aux normes et de les louer à moindre coût aux porteurs de projet. » Mais, au-delà de la préemption, un véritable travail de veille tout au long de l'année, et de négociation auprès des bailleurs est effectué notamment lors de la construction de nouveaux immeubles. « La question du commerce y est systématiquement prise en compte. C'est le cas par exemple dans l'opération dite Rabelais (av. Rabelais), où nous travaillons déjà à l'implantation de nouveaux porteurs de projets en rez-de-chaussée ainsi que dans le quartier des Alouettes (à l'est de la ville) où prochainement une boulangerie et une brasserie seront installées », souligne M<sup>me</sup> Feizyadeh.



« Nous souhaitons accompagner en 2024 la structuration d'une grande association rassemblant l'ensemble des professionnels afin d'initier la rencontre entre eux, aller chercher des subventions et mener des actions de manière groupée, par exemple des animations commerciales, ce qui n'est pas facile quand on est seul, la tête dans le guidon. »





**POUR ALLER PLUS LOIN:** retrouvez sur le site Internet et les réseaux sociaux de la ville, une vidéo en lien avec le dossier.

### LES LIENS ENTRE COMMERÇANTS

Le recrutement prochain par la collectivité d'un manager commerces/artisanat permettra, également, de répondre à une autre ambition de la municipalité: renforcer le lien avec et entre les commerçants. «*Nous souhaitons accompagner en 2024 la structuration d'une grande association rassemblant l'ensemble des professionnels afin d'initier la rencontre entre eux, aller chercher des subventions et mener des actions de manière groupée, par exemple des animations commerciales, ce qui n'est pas facile quand on est seul, la tête dans le guidon*», souligne M. Muller. C'est dans cette optique de créer du lien et d'innover ensemble que depuis plus d'un an la commune a lié un partenariat avec la plateforme Petits Commerces. «*Elle permet aux commerçants d'accroître leur visibilité numérique et aux Fontenaysiens d'acheter ou d'offrir des cartes cadeaux que l'on peut dépenser auprès des commerçants locaux. À Fontenay, une cinquantaine sont déjà inscrits. Nous renforçons, aussi, les liens avec la Chambre de commerce et d'industrie ainsi que la Chambre des métiers et de l'artisanat*», renchérit l' élu. C'est l'un des enjeux majeurs: mettre en lumière la vitalité et la qualité du commerce de proximité par rapport à ses grands rivaux que sont la grande distribution et le commerce en ligne. «*La boulangerie reste un lieu de réconfort*, souligne Taoufik de la Boul'Ange. *Si nous ne pouvons pas acheter en gros ou produire à la chaîne comme les grandes enseignes, nous avons des produits et du savoir-faire.*» Pascal, caviste de la rue Dalayrac abonde: «*Il faut rester optimiste: un tapis de caisse ne remplacera jamais nos conseils et les liens que nous créons avec les clients. Il y a ici un vrai rapport humain et en ces temps de solitude, les gens cherchent une lumière allumée, celle de nos commerces.*» ●



## RÉPONDRE AUX BESOINS DES HABITANTS

**En juin, la ville a étendu son périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité...**

Depuis 2009, la ville est dotée d'un périmètre de sauvegarde du petit commerce et de l'artisanat. «*C'est un outil qui nous permet, tout d'abord, d'effectuer un travail de veille, présente Ghilava Feizyzadeh, responsable du service Habitat et Développement local. Si les commerces sont situés dans cette zone, la ville est normalement informée de la vente d'un fond ou d'un bail commercial.*» Il favorise, également, la maîtrise de la ville sur les locaux: «*Grâce à cette veille nous pouvons entrer en contact avec les propriétaires et, si possible, négocier l'arrivée d'un porteur de projet judicieux au vu du quartier et de la demande des habitants.*» Si cela est pertinent et possible financièrement, ce dispositif donne également le droit à la ville de préempter des fonds et baux commerciaux, des fonds artisanaux ou, encore, certains terrains faisant l'objet de projets d'aménagement commercial. Auparavant, cet outil ne concernait que trois secteurs: Village/Moreau-David, Dalayrac/Rigollots/Parapluies ainsi que Verdun/Gallieni. Afin de rendre plus performant et mieux prendre en compte les évolutions du territoire, la ville a décidé en juin dernier de l'étendre en englobant l'avenue de la République, une partie des Larris, de Jean-Zay et du Bois-Cadet ainsi que Val-de-Fontenay et le quartier des Alouettes. «*Notre objectif est de rester attentifs aux mouvements, d'être présents le plus tôt possible pour créer le lien entre les bailleurs ou propriétaires et les éventuels porteurs de projet, nous dit Samuel Muller, l' élu en charge des Commerces de proximité et des Marchés forains. De trouver un équilibre entre la liberté d'entreprendre et le développement d'une offre commerciale qui réponde aux besoins des Fontenaysiens.*» ●

# Et les fêtes ?

Comment comptez-vous consommer durant les fêtes de fin d'année? Nous vous avons posé la question...

## 👉 LAURE

« Nous n'avons plus envie de trucs énormes, nous préférons être en plus petit comité et privilégier la qualité à la quantité. Le 24, ça sera soupe de potimarron et le 25, raclette ! Je viendrai également sûrement chercher ma traditionnelle bûche auprès de la vendeuse du marché. Pour les cadeaux, nous privilégions la seconde main. On demande aux grands-parents d'en acheter moins mais ils ne nous écoutent pas ! »



## 👉 OKSANA

« Pour les cadeaux, nous attendons les listes des enfants que nous n'avons toujours pas vues... Et, pour les menus, nous ne les avons pas encore faits : nous verrons en fonction des prix. Souhaitant faire un repas mêlant les traditions françaises et ukrainiennes, certains produits sont plus difficiles d'accès et, donc, plus chers. Nous nous privons un peu plus pendant l'année pour garder ce moment de plaisir, c'est important de continuer à faire la fête. »

## 👉 EMMANUEL

« Même si on voit bien que tout augmente (le rôti de bœuf dans le filet est, par exemple, passé en peu de temps de 50 à 75 €) et que nous faisons un petit peu plus attention aux articles que l'on achète, nous avons la chance de travailler et de ne pas être dans le besoin. Nous allons garder nos habitudes auprès de nos commerçants, notamment au marché. Et, pour les cadeaux aux enfants, on ne compte pas. »



## 👉 MARIE

« Les fêtes seront à l'image du quotidien : on consomme beaucoup moins. Que ce soit au niveau de la nourriture ou des cadeaux, nous avons diminué les quantités pour éviter le gâchis avec, par exemple, le chocolat qui reste des mois dans le placard. Plutôt que d'utiliser notre budget pour s'empiffrer, nous préférons profiter des vacances pour faire des sorties et activités tous ensemble. »





### ↻ IBTISSAM

« Nous allons garder nos habitudes mais, à cause de l'inflation, nous faisons plus attention à ce que nous consommons et aux quantités que l'on achète. Pour faire plaisir aux enfants, nous n'allons cependant pas rogner sur les cadeaux. »



### ↻ DENIS

« Nous faisons attention aux prix au quotidien mais, pendant les fêtes, on se lâche. On reçoit nos enfants, nos petits-enfants et on profite ensemble. Il y aura des huîtres et de bonnes bouteilles achetées auprès des producteurs et d'un caviste de Fontenay. »



### ↻ RAPHAËL

« Ayant reçu une éducation plutôt économe, je ne suis pas très dépensier au quotidien et pareil durant les fêtes. Même si nous profitons de ce moment pour acheter des produits plus nobles, nous ne sommes pas dans l'excès : l'important c'est de partager, pas de dépenser. Pour le moment, je me fournis encore en supermarché mais je commence à aller chez les petits commerçants, un peu plus chers mais de meilleure qualité. »



### ↻ RIMA

« Tout a augmenté, les produits sont de plus en plus chers. Nous regardons d'un peu plus près les dépenses, notamment sur les cadeaux mais les habitudes ne changeront pas avec les traditionnels repas en famille. »