



LES REZ-DE-CHAUSSÉE EN VILLE

PARTIE 3

LEURS PROBLÉMATIQUES, LES LEVIERS
D'ACTION POUR Y RÉPONDRE

FÉVRIER 2023



 urbanova



cdc habitat



grandparis
aménagement

UrbanEra
Bouquet Immobilier

INTRODUCTION

Le 1^{er} volet de l'étude « *Rez-de-chaussée : ceux qui les conçoivent, fabriquent, occupent et utilisent. Analyse du système d'acteurs* » a exploré les **problématiques des différents acteurs qui fabriquent les rez-de-chaussée**, tout au long d'une chaîne de valeur que nous avons reconstituée.

Le 2nd volet de l'étude « *Benchmark de rez-de-chaussée proposant des programmations alternatives au commerce classique* » change de focale et explore les **problématiques pouvant être rencontrées par les acteurs qui occupent les rez-de-chaussée**.

Croiser les points de vue nous a ainsi permis de **saisir 4 grandes familles de problématiques**, qui se posent de manière récurrente chez les différents acteurs des rez-de-chaussée, et sous différentes formes. Les voici :

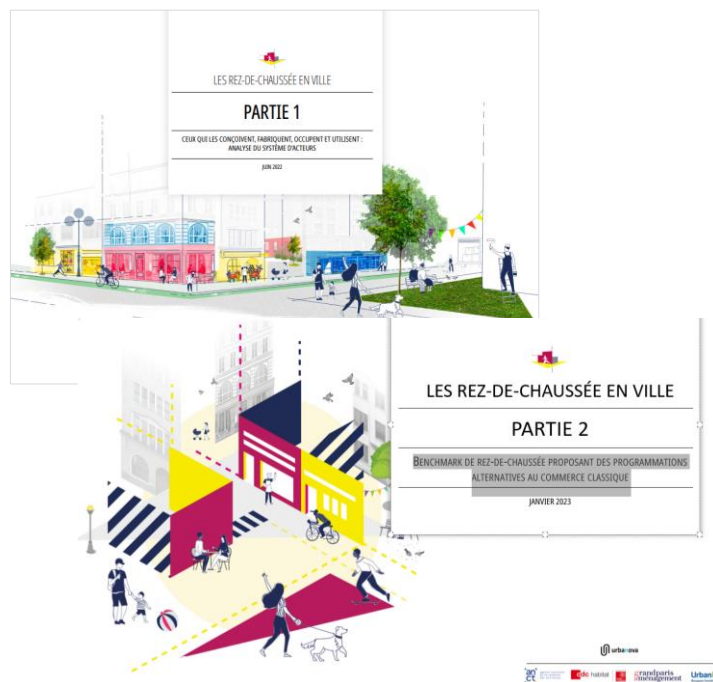
1. **La programmation du rez-de-chaussée est inadéquate.**
L'activité présente en rez-de-chaussée est en décalage par rapport aux besoins ou aux objectifs politiques locaux, ou à une demande du marché.
2. **Le loyer des locaux en rez-de-chaussée - tel que proposé par le marché - est trop élevé.** Le taux d'effort demandé à l'occupant est trop important pour qu'il envisage de s'y implanter de façon pérenne.
3. **Le preneur dispose de compétences fragiles ou d'une expérience débutante** qui peuvent compromettre le bon amorçage et la pérennité de son activité.
4. **La qualité du local en rez-de-chaussée** - forme architecturale, caractéristiques fonctionnelles, niveau d'entretien, interfaces avec l'espace public - **ou de son emplacement** réduisent fortement son attractivité.

Les questions qui guident ce 3^{ème} livrable sont les suivantes : **Quelles réponses sont apportées aux différentes familles de problématiques ? Quels outils peuvent être mobilisés et par quels acteurs ?**

Chaque famille de problématique est ainsi étudiée dans les pages qui suivent, à l'exception de la 4^{ème}, qui mériterait d'être approfondie en lien avec un expert en maîtrise d'œuvre urbaine.

Cette brève revue des leviers d'actions ne poursuit pas une visée exhaustive ; elle relève d'une réflexion collective menée avec les participants de l'étude et des enseignements issus des nombreux entretiens qui nous ont permis d'aboutir aux deux premières parties de l'étude.

Elle vient donc former la troisième et dernière partie de notre étude, dont l'objet consistait à explorer comment nous pouvons intervenir différemment sur nos rez-de-chaussée.



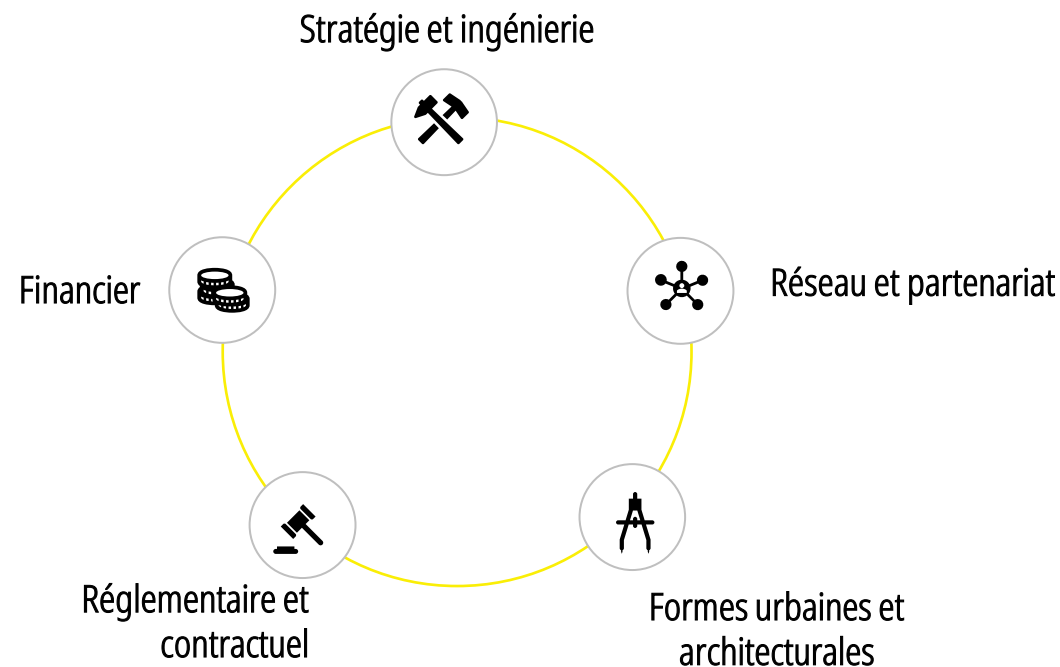
INTRODUCTION

En préambule, il nous semble important de préciser que les réponses pouvant être apportées aux problématiques des rez-de-chaussée relèvent de différents leviers, détaillés dans le schéma ci-contre.

Il nous a paru intéressant de s'interroger sur la *nature* de chaque action pouvant être déployée, c'est-à-dire sur le levier qu'elle vient enclencher.

Tous les leviers ne supposent pas le même niveau d'investissement humain ou financier. Sceller une collaboration avec un nouveau partenaire expert des problématiques de l'ESS en rez-de-chaussée (foncière solidaire, broker solidaire) ou impulser une montée en compétences en interne (recrutements, formations, stratégie de groupe, plan d'actions, etc.) représentent deux actions qui poursuivent la même fin mais qui impliquent des leviers – « réseau et partenariat » pour l'un, « stratégie et ingénierie » pour l'autre – venant mobiliser deux niveaux d'effort bien distincts.

De même, certains leviers sont rattachés à des effets plus ou moins coercitifs : ils peuvent permettre des actions fortes et ancrées dans la durée – celles réglementaires en constituent le meilleur exemple : un cahier des charges, une convention, etc. –, quand d'autres seront de nature plus aléatoire dans le temps, mais également plus souple.



Les différents leviers d'intervention sur les rez-de-chaussée 





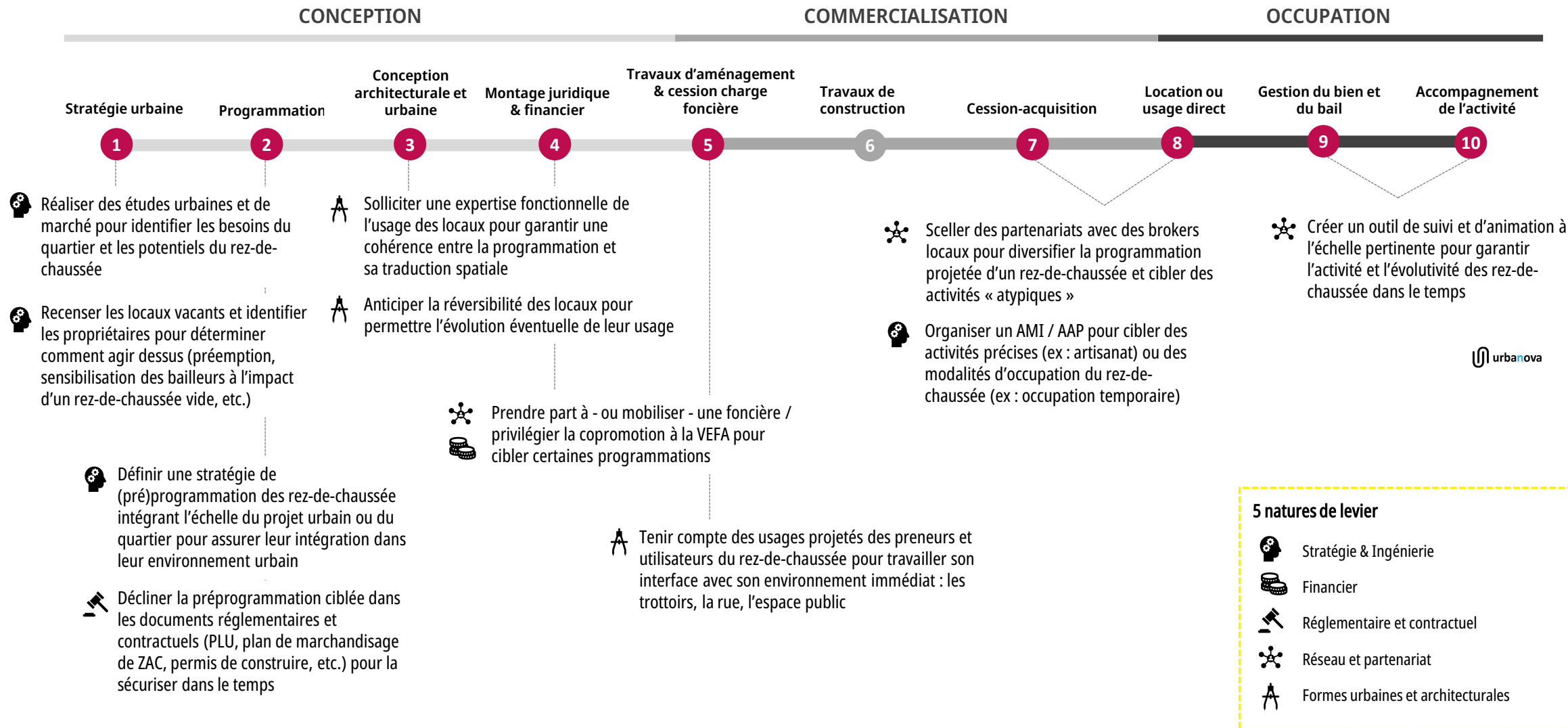
1. La programmation est inadéquate

L'activité présente en rez-de-chaussée est en décalage par rapport aux besoins et aux objectifs politiques locaux ou à une demande du marché.



LA PROGRAMMATION DU REZ-DE-CHAUSSÉE EST PROBLÉMATIQUE

LES LEVIERS POSSIBLES POUR Y RÉPONDRE.





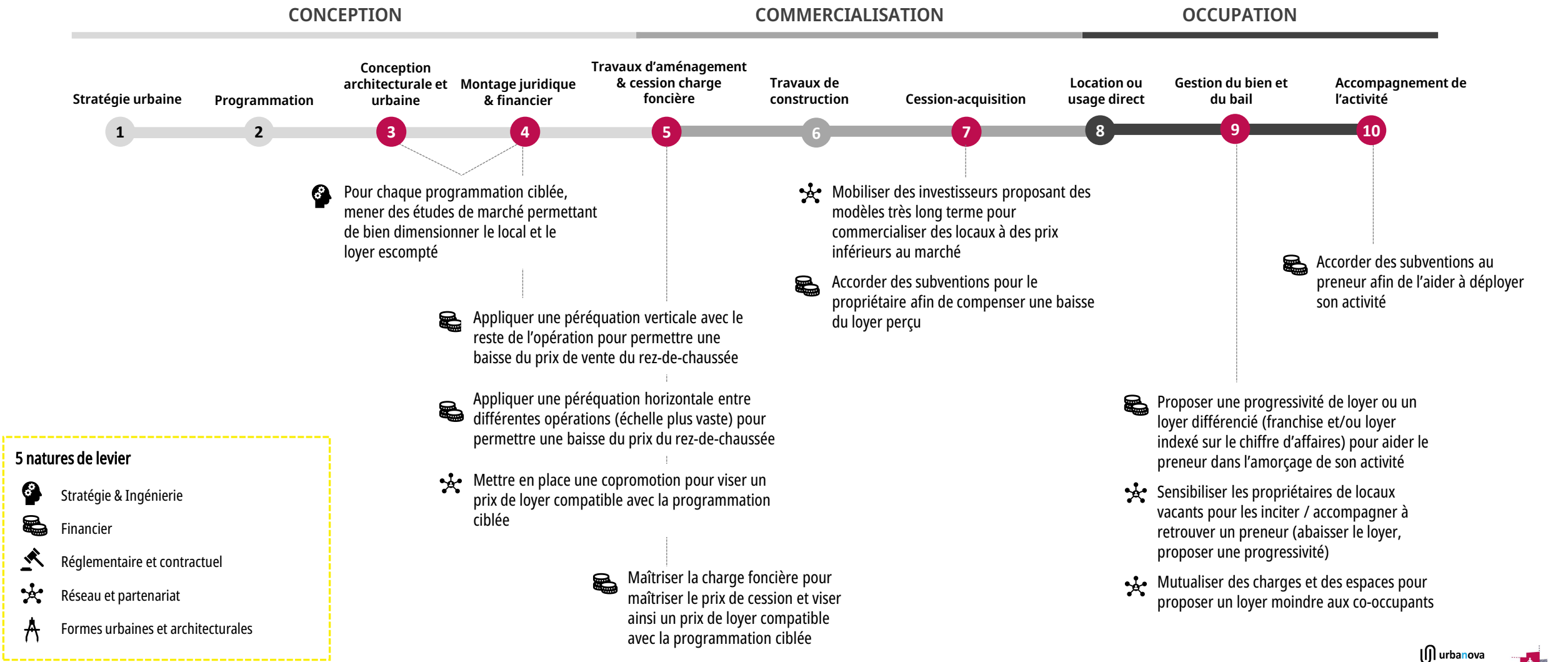
2. Le loyer est trop élevé

Le taux d'effort demandé à l'occupant est trop important pour qu'il envisage de s'y implanter de façon pérenne.



LE LOYER DES LOCAUX EN REZ-DE-CHAUSSÉE EST TROP ÉLEVÉ

LES LEVIERS POSSIBLES POUR Y RÉPONDRE.





3. Le preneur dispose de compétences fragiles

... ou d'une expérience débutante. Ces dernières peuvent compromettre le bon amorçage et la pérennité de son activité.



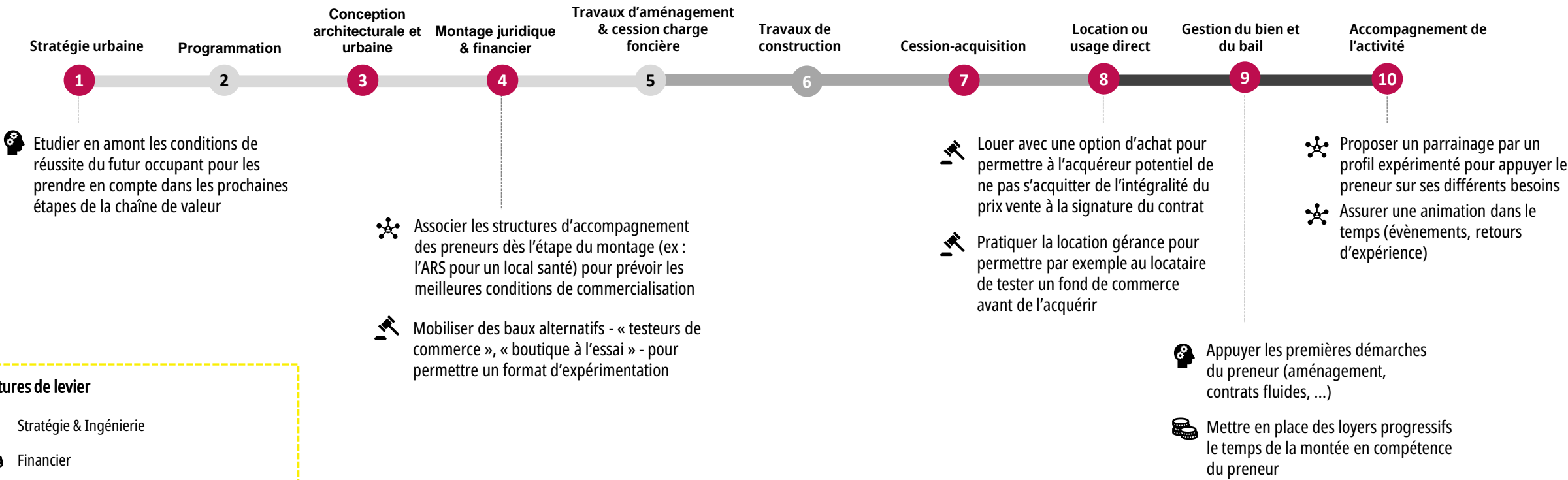
LE PRENEUR DISPOSE DE COMPÉTENCES FRAGILES

LES LEVIERS POSSIBLES POUR Y RÉPONDRE.

CONCEPTION

COMMERCIALISATION

OCCUPATION





EN CONCLUSION

Force est de constater que les problématiques étudiées dans cette dernière partie se manifestent principalement en bout de chaîne, c'est-à-dire au moment où le rez-de-chaussée a été livré et est occupé - ou devrait être commercialisé mais ne parvient pas à l'être : l'activité installée ne fonctionne pas, le local reste vacant, le preneur est fragilisé par un taux d'effort trop élevé, le démarrage de l'activité nouvellement implantée présente des signes de faiblesse, etc.

Les actions pointées nous montrent que des problématiques pouvant s'étirer sur des années se jouent souvent à des maillons de la chaîne intervenant sur un temps relativement réduit.

De manière générale, nous avons pu observer que l'ensemble des actions ici mentionnées reposent sur **au moins une de ces trois conditions de réussite** :

- Avoir une connaissance fine du tissu local et/ou un réseau de partenaires locaux, pour être en mesure de mobiliser le bon acteur au bon moment du projet de rez-de-chaussée ;
- Avoir défini la programmation du rez-de-chaussée dès les premières étapes de la chaîne de valeur.
- Varier les échelles d'appréhension du rez-de-chaussée : l'immeuble, la rue, le quartier.

Ces constats viennent confirmer l'enseignement transverse n°2 mis en avant dans notre 1^{ère} partie de l'étude : **les rez-de-chaussée gagnent inmanquablement à être pensés le plus en amont possible dans la conception d'une opération immobilière ou d'un projet urbain.**

REMERCIEMENTS À : *Christelle Breem (Directrice du fonds RLA – ANCT) ; Vincent Margout (Directeur du Pôle Programmation Economique – Grand Paris Aménagement) ; Etienne Poyeton (Responsable de projets socles actifs – Grand Paris Aménagement) ; Aurélie Paquot (Directrice du Pôle Appui aux Territoires – Grand Paris Aménagement) ; Isabelle Dupuis (Directrice des opérations immobilier commercial – Bouygues Immobilier) ; Odile Etcheberry (Directrice conception & commercialisation – Bouygues Immobilier) ; Alexandra Rossi (Directrice – CDC Habitat) ; Elodie Lachaud (cheffe de projet ingénierie partenariale – CDC Habitat) ; Sandrine SZWEDZINSKI (Directrice Adjointe de la Gestion Locative – CDC Habitat)*





RÉDACTION



Agathe Bras, Marie-Aimée Prost, Lionel Gastine