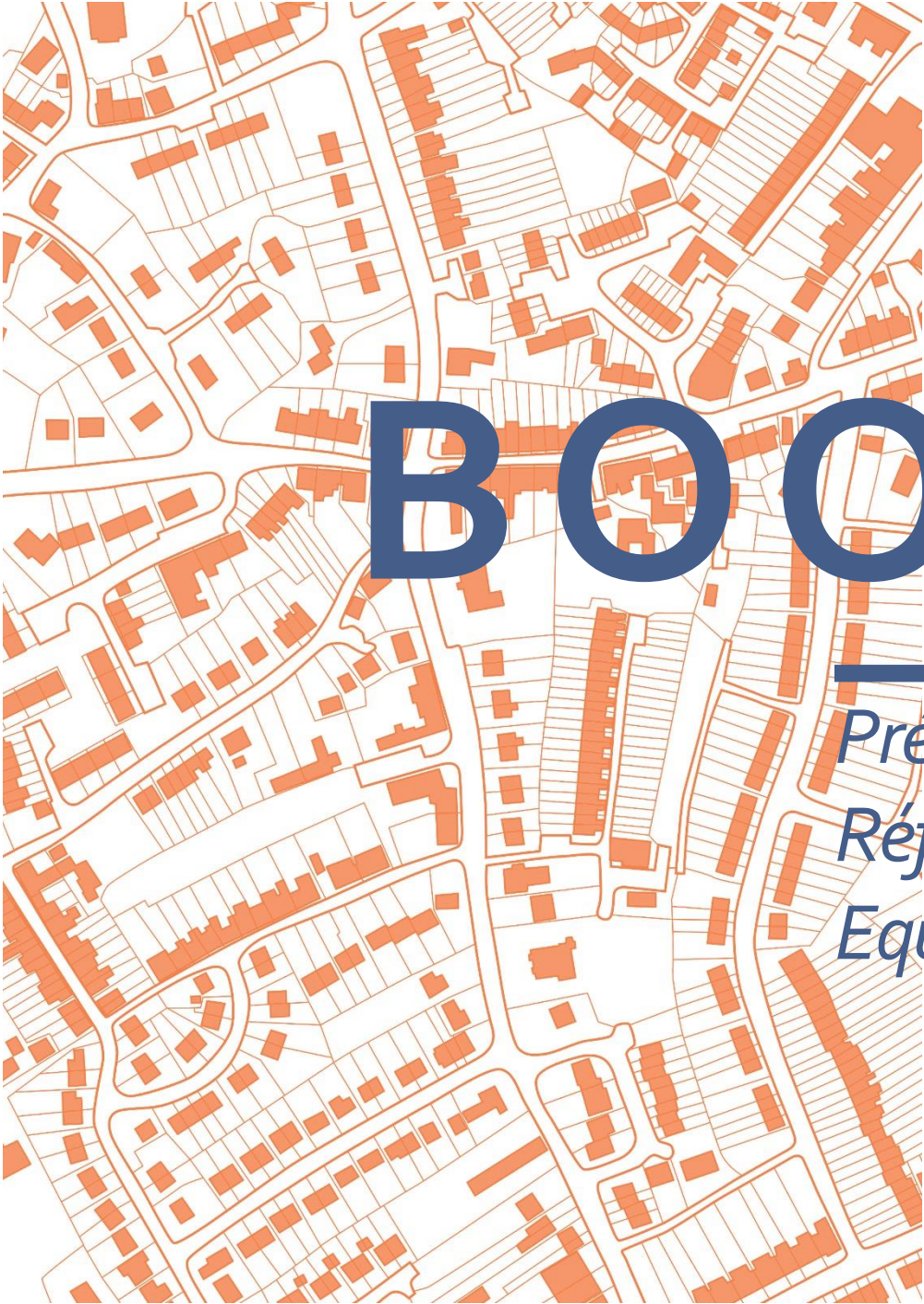




BOOK

*Présentation
Références
Equipe*

BÉRÉNICE

Bérénice programme les activités de la ville de demain

Nous accompagnons les projets urbains sur toutes leurs fonctions commerciales, économiques, de loisirs et de services. Notre approche suit le temps de projet : prospective active sur les nouveaux usages, étude de marché, programmation des activités, valorisation du programme, accompagnement réglementaire, montage d'opérations

Bérénice est une agence

SPÉCIALISÉE & TOUT-TERRAIN

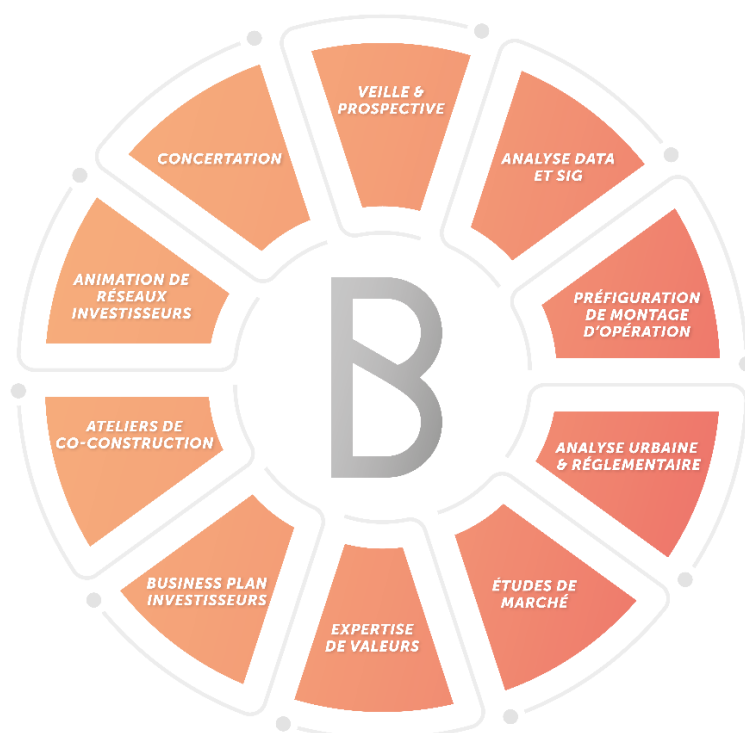
SPÉCIALISÉE, car nous traitons exclusivement des programmes destinés à accueillir du public : commerces, loisirs, activités économiques et de services.

TOUT-TERRAIN, car nous intervenons sur toutes les échelles de projets et de territoires : métropoles, villes moyennes, villes touristiques, communes rurales. Cœurs de villes, entrées de villes, quartiers en rénovation urbaine et nouveaux quartiers. Sur des opérations immobilières ponctuelles, comme sur des projets urbains structurés en ZAC ou des stratégies d'aménagement de grands territoires.

Bérénice propose un panel complet de compétences

Bérénice est une équipe pluridisciplinaire passionnée par la fabrique de la Ville, ancrée dans ses conditions de réalisation, projetée vers ses (r)évolutions.

Notre travail s'effectue à la croisée d'un ensemble de compétences qui permet de vous accompagner sur l'ensemble de la chaîne du projet urbain & commercial :





CE QUE NOUS APPORTONS

A ses clients, collectivités, aménageurs, porteurs de projets et investisseurs, Bérénice apporte de solides plus-values :

Le retour d'expérience sur le temps long : forte de plus de 30 années d'activités, l'agence engage sa réputation sur chaque projet que nous accompagnons. Nous garantissons une expertise indépendante et éclairée, avec le souci de la fiabilité et de la durabilité de notre apport..

L'agilité et la remise en question du fait acquis : l'ouverture d'esprit et le questionnement sont des constantes que nous adoptons sur chaque projet. Ouvrir le champ des possibles pour ménager plusieurs scénarios d'usages, envisager au plus tôt l'évolution probable des fonctions d'un programme appelé à être exploité sur plusieurs décennies, penser modularité à chaque étape du projet, sont autant de principes ancrés dans notre approche méthodologique

Penser opérationnel : en tant que filiale du Groupe AdviProm, Bérénice évolue dans un écosystème orienté vers la réalisation des projets immobiliers. A nos côtés, partageant les mêmes espaces de travail, les experts du Groupe travaillent sur le montage, le financement et la maîtrise d'œuvre d'opérations. Nous intégrons ces enjeux comme des conditions de réussite incontournables pour les programmes que nous concevons et accompagnons.

La sécurité réglementaire : l'équipe Bérénice dispose d'une expertise nationalement reconnue sur l'ensemble des questions réglementaires : production du volet commercial du SCOT/PLU, accompagnement des demandes d'autorisation d'exploitation commerciale, réalisation des études d'impacts et certificats de conformité exigés par la loi ELAN, faisabilité et impact de l'ouverture dominicale des commerces.

Projeter et prévoir : nous assurons une veille active sur l'évolution des modes de vie et des usages de la ville. Notre pratique quotidienne : la curiosité, l'arpentage des territoires, l'écoute des tendances... pour traduire cette vision prospective dans le projet.



NOS THEMATIQUES DU MOMENT

*Les missions et initiatives de Bérénice adressent toutes
les évolutions des activités de la ville...*



LE BIEN MANGER

*Quand le commerce se
porte bien !*

Bérénice intervient sur de nombreux projets de halles gourmandes, halles alimentaires, et marchés en circuits-courts : l'équipe s'est construite une solide expérience en la matière.

Par ailleurs, nous accompagnons des enseignes bio de premier plan dans leurs projets de développement, en lien avec la desserte des territoires pour une alimentation de qualité.



REFAIRE LA VILLE SUR ELLE-MÊME

*Nouvelle
frontière de
l'urbanisme*

L'agence a l'expérience de projets urbains emblématiques portant sur la requalification des entrées de villes (à Mérignac / Bordeaux Métropole, Vendenheim / Eurométropole de Strasbourg, Montpellier, Saint-Etienne...)

Bérénice intervient par ailleurs sur des projets complexes de rénovation urbaine, entraînant des transferts et recomposition de pôles commerciaux.



LES TERRITOIRES NON MÉTROPOLITAINS

*Villes moyennes et
petites villes sur les
devants de la scène*

L'équipe Bérénice est investie auprès de très nombreux territoires du programme Action Cœur de Ville.

Plus récemment, nous accompagnons le programme Petites Villes de Demain aux côtés de la Banque des Territoires.



LE TOURNANT NUMÉRIQUE ET SON IMPACT TERRITORIAL

L'agence est à l'origine de plusieurs initiatives pour traduire le potentiel de la révolution numérique dans l'activité physique des territoires :

- Démarche de recherche « Vers un centre-ville marchand 4.0 » avec la Métropole de Rennes en 2017/2019 ;
- Edition du « guide des bonnes pratiques numériques » en 2021.



LES FONCIÈRES COMMERCIALES POUR MAÎTRISER LE DEVENIR DES CŒURS DE VILLES ET QUARTIERS

Bérénice accompagne les structures dédiées au portage de locaux commerciaux et d'activités : préfigurer le plan d'affaires de la foncière, délimiter son périmètre d'intervention, identifier les investisseurs partenaires.

En la matière, nous pouvons également nous appuyer sur l'expérience de la foncière de notre Groupe, AdvProm.

A photograph of two men in business attire working together at a wooden desk in a modern office. The man on the right, who is bald with a beard and glasses, is pointing at a laptop screen. The man on the left, with dark curly hair and a beard, is looking at the screen. The desk is cluttered with papers, a laptop, and two white coffee cups. A book titled 'ANALYSE COMMERCIAL' is visible on the right. The background shows a glass-walled office environment.

L'ÉQUIPE



ORGANISATION



**Pierre-Jean
Lemonnier**
12 ans d'expérience
Directeur général
associé



Cyril Bernabé-lux
25 ans d'expérience
Directeur associé
En charge du pôle juridique



Stéphanie Delalande
18 ans d'expérience
Directrice d'études
privées



Victorien Vincent
15 ans d'expérience
Consultant



Antoine Lucas
9 ans d'expérience
Consultant



Kévin Ugartemendia
1 an d'expérience
Cartographe / analyste
de données



Pauline Dansette
1 an d'expérience
Chargée de mission



Meriem Abkari
9 ans d'expérience
Assistante de direction



Antoine Esquenazi
2 ans d'expérience
Chargé de mission &
responsable SIG



Sylvain Chaduc
4 ans d'expérience
Consultant



Florence Gaultier
10 ans d'expérience
Consultante



Pierre-Jean LEMONNIER

DIRECTEUR ASSOCIÉ
12 ans d'expérience

Diplômé du Master d'Urbanisme de Sciences-Po Paris et du Master Action Publique de l'IEP de Bordeaux, Pierre-Jean Lemonnier a rejoint l'équipe Bérénice, pour la Ville et le Commerce en 2013.

Aujourd'hui directeur associé, il s'est spécialisé dans les stratégies de grands territoires et la revitalisation des lieux marchands et a piloté plus d'une trentaine de missions de programmation, de revitalisation de cœur de ville ou de définition d'outils de portage. Il est aussi formateur en revitalisation à l'IAU de Rennes et donne des cours en programmation commerciale à Sciences Po Paris.

ITINERAIRE PROFESSIONNEL

Depuis septembre 2013 :
Bérénice pour la Ville et le Commerce. Directeur associé

2012 : CITY Linked, Cabinet de Conseil en stratégies urbaines : Consultant

2010 : C.O.D.E, Cabinet de Conseil en Développement Economique (Bordeaux) : Consultant

FORMATION

2011-2012 : Cycle d'urbanisme de Sciences Po Paris

2009-2011 : IEP de Bordeaux Master Action Publique

REDYNAMISATION/REQUALIFICATION DE CENTRE VILLE MARCHANDS ET DE PÔLE COMMERCIAUX

Encadrement des missions dans le cadre de Petites Villes de demain (30 études encadrées), AMO du Centre-ville de Caen (2014), Centre-ville de Draguignan planguide et CRAC (2017), Centre-ville de Taverny (2016), CV de Saint Amand les Eaux (2019), Arpajon (2019), définition de l'opportunité d'une foncière à Autun (2022)...

PROGRAMMATION AMONT DE REZ-DE-CHAUSSÉE ACTIFS

ZAC Matabiau à Toulouse (2022), ZAC des Docks de Saint-Ouen (2019), ZAC Neuville Université (2018), ZAC Andromède et Malepère (Toulouse, 2015), ZAC Princesse (Vésinet, 2015), ZAC Du Bras de Fer (Evry, 2015), ZAC du Canal de l'Ourcq (2015), ZAC du Renard Saint Cyr l'Ecole (2015)...

AMO POUR LE DÉVELOPPEMENT DES RDC ACTIFS DE PROJETS URBAINS

AMO du Grand Matabiau (2022) AMO Mérignac Soleil (2019-2022), AMO des ZAC du Canal de l'Ourcq (2017), AMO Projet Caen République (2017), NPNRU de Bordeaux Métropole – quartiers de Cenon et de Grand Parc (2017-2018), NPNRU de Dreux les Bâtes, NPNRU Des Aubiers (Bordeaux)

STRATÉGIE DE GRANDS TERRITOIRES

DAACL du territoire de Grand Paris Sud (en cours), Schéma directeur du Valenciennois (en cours), DAACL du SCOTAM à Metz (en cours) Stratégie commerciale de Limoges (2021), Charte commerciale GPS et Cœur d'Essonne (2018), DAAC du Pays d'Apt (2013), DAAC de Dreux (2015), Aunis Atlantique (2016), ...

ÉTUDE D'IMPLANTATION ET DE POTENTIEL COMMERCIAL

40 études d'implantation réalisées pour le compte d'enseignes (Intermarché, Bricomarché...)

ÉTUDE D'OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT OU RESTRUCTURATION D'ACTIFS COMMERCIAUX

Etudes pour le compte de promoteurs, foncières (Unibail, Immochan, Klépierre, Apsys, Frey, Carrefour, Compagnie de Phalsbourg) ou d'aménageurs (Sequano, Solorem...)



Cyril BERNABÉ-LUX

DIRECTEUR D'ETUDES
RESPONSABLE DU POLE CDAC
25 ans d'expérience

Grand sportif et amateur d'aventures et de « voyages sac à dos », Cyril a l'esprit combatif tout en gardant un sens précis de la diplomatie.

Après avoir réalisé des études pour les collectivités locales et les distributeurs, il participe en 1997 à la création de la cellule CDAC chez Bérénice, dont il tient aujourd'hui la direction.

Spécialiste des dossiers CDAC complexes, son expérience juridique et sa connaissance des acteurs depuis plus de 20 ans lui permettent de sécuriser les dossiers au maximum, d'anticiper les oppositions, les questions et construire des argumentaires persuasifs. Il attache un intérêt spécifique aux nouvelles dispositions réglementaires et à la veille juridique.

ITINÉRAIRE PROFESSIONNEL

Depuis 2007 : Bérénice pour la Ville et le Commerce : Directeur d'études, Responsable du pôle aménagement commercial réglementaire (CDAC)

1997 : Procos : Chargé d'études

FORMATION

1997 : Institut Supérieur du Commerce – Paris : 3^{ème} Cycle Marketing Gestion Commerciale

1996 : La Sorbonne – Paris 4 : DEA de Géographie

1995 : La Sorbonne – Paris 4 : Maîtrise de Géographie

« Qualité, rigueur, et sécurité juridique sont les valeurs fondamentales à la réalisation de tous nos dossiers CDAC »

RÉALISATION ET SUIVI DE PLUS DE 700 DOSSIERS CDAC

Gare du Nord 2024, Vélizy 2, Rosny 2, Bobigny Cœur de Ville, Toulouse Montaudran Aérospace, La part Dieu, Forum des Halles, Galerie Gaité, Cergy les Linandes, 150 Champs Elysées, ...du pied d'immeuble, aux grands centres régionaux ou retail parks

ACCOMPAGNEMENT ET CONSEIL AUX OPÉRATEURS, PROMOTEURS, INVESTISSEURS ET DISTRIBUTEURS A CHAQUE ÉTAPES DE LA PROCEDURE DE CDAC ET CNAC

De la rédaction du dossier de demande d'autorisation à la présentation du projet devant la CDAC en intégrant la stratégie lobbying

MISSIONS D'ASSISTANCE SPECIFIQUES EN CAS DE RECOURS DEVANT LA COMMISSION NATIONALE D'AMENAGEMENT COMMERCIAL

De la rédaction du recours à la présentation du projet devant la CNAC.

Veille juridique relative à l'urbanisme commercial

Veille relative aux projets commerciaux



Stéphanie DELALANDE

DIRECTRICE ETUDES PRIVEES

18 ans d'expérience

Stéphanie Delalande, géographe, met à profit sa curiosité et sa motivation pour valoriser le commerce tout en respectant la mixité des fonctions sur le territoire.

ITINÉRAIRE

PROFESSIONNEL :

Depuis 2023 : Bérénice pour la Ville et le Commerce : Directrice des études privées

Depuis 2007 : Bérénice pour la Ville et le Commerce : Consultante

2006 : Cabinet Albert et Associés (Hauts de France) : Chargée d'Etudes

FORMATION

PROFESSIONNELLE :

2022 : programme InTerLUD – logistique urbaine

FORMATION :

2005 : DESS Géomarketing et stratégies territoriales des entreprises et des institutions publiques, Université Paris Est Créteil

2004 : Maîtrise de géographie à l'Université Paris Nanterre

ETUDE DE PROGRAMMATION MIXTE : COMMERCE, LOISIRS, ACTIVITES ECONOMIQUES, TOURISME ET LOGEMENTS

Etudes de marché et de programmation sur des sites, des agglomérations : diagnostics, études de marché, définition du positionnement, préconisations, axes de programmation pour les grandes foncières Nhood, Etixia, Apsys, Unibail-Rodamco-Westfield, Quartus, Covivio, Eiffage, Bouygues Immobilier, Icade...

ETUDE DE REVITALISATION COMMERCIALE DES CENTRES-VILLES ET CENTRES-BOURGS

Réalisation de diagnostics et de plans d'actions dans le cadre du programme Petites Villes de Demain : Beynes, Seine Normandie Agglomération, Sainte Marie aux Mines, Yvetot

STRATÉGIE VILLES ET TERRITOIRES

Stratégies de dynamisation de l'appareil commercial d'une agglomération, d'un centre-ville ou d'un quartier, établissement de schémas de développement commercial, rédaction du volet logistique urbaine du DAACL : DAC Métropole Savoie, Saint-Dizier, Châtillon, DAACL Grand Angoulême,...

REDACTION DE DOCUMENTS REGLEMENTAIRES

Montages de dossiers administratifs de demande d'autorisation d'exploitation commerciale et réalisation d'études d'impact pour différents promoteurs et enseignes de la grande distribution : Carmila, Unibail-Rodamco-Westfield, Frey, Altarea, RIVP, Fnac-Darty, McArthurGlen,...

ETUDE D'IMPLANTATION ET DE POTENTIEL COMMERCIAL

Détermination du chiffre d'affaires potentiel pour les enseignes Intermarché, FNAC, Furet du Nord, Casino, Mr Bricolage...

VEILLE RELATIVE AUX NOUVEAUX CONCEPTS COMMERCIAUX ET ACTIVITES DE LOISIRS / RESTAURATION



Victorien VINCENT

CONSULTANT
15 ans d'expérience

Au cours de la dernière décennie, Victorien VINCENT a été amené à travailler sur des sujets exhaustifs concernant l'univers marchand. Doté d'une formation associant géographie et aménagement du territoire, les réalisations de nombreux déplacements et analyses de site lui ont permis d'acquérir une bonne appréhension des différentes facettes du paysage commercial français.

Curieux et rigoureux, ses connaissances en urbanisme lui permettent de compléter les analyses socio-économiques des sites étudiés.

ITINERAIRE PROFESSIONNEL

Depuis 2019 : Bérénice pour la Ville et le Commerce, Consultant

2008 - 2018 : Quadrivium (bureau d'études en urbanisme commercial) – Chargé d'études

2006 - 2007 : Grand Paris Aménagement (AFTRP), Chargé d'études
2003 - 2004 : Ville de Paris, Service Foncier de la Ville – Technicien

FORMATION

2004-2006 : Master d'Aménagement Urbain et Développement Local - Paris Ouest Nanterre La Défense

2003 : Maîtrise de Géographie, Option Aménagement du territoire - Paris I Panthéon- Sorbonne

ACCOMPAGNEMENT SUR LE DEVENIR DES CELLULES COMMERCIALES LORS D'OPÉRATIONS DE RENOUVELLEMENT URBAIN OU DE PRESERVATION DU CENTRE-VILLE

Toulouse : quartiers de Bagatelle, Papus, Tabar et Bordelongue, Brest : quartier de Recouvrance, Kremlin-Bicêtre : centre-ville, Mâcon : centre-ville, Vizille : centre-ville, Champigny-sur-Marne : quartier des Mordacs

ETUDE PETITE VILLE DE DEMAIN

Rouffach (68), Altkirch (68), Neuilly Saint-Front (02)

ANALYSES ET EVOLUTION DE L'OFFRE DE GRAND TERRITOIRE

Limoges Métropole et Cergy-Pontoise

PROGRAMMATION COMMERCIALE AU SEIN DE PROJETS URBAINS

OIN de la Plaine du Var, ZAC des Bords de Seine (Bezons), ZAC Landy - Pleyel (Saint-Denis), ZAC Mantes Université (Mantes-la-Ville & Buchelay), ZAC de la Berge du Lac et Brazza (Bordeaux), ZAC Tucard (Saint-Orens-de-Gameville), Opérations ARTEM à Nancy et centre-ville à Dunkerque

ÉTUDE DE MARCHÉ D'IMPLANTATION COMMERCIALE

Études réalisées pour le compte d'enseignes nationales spécialisées en culture et loisir, en sport et en alimentaire

ÉTUDE DE PROGRAMMATION COMMERCIALE ET HÔTELIÈRE

Études pour le compte de promoteurs et de foncières

ÉLABORATION ET SUIVI DES DOSSIERS DE CDAC, CNAC, CDPENAF ET ANALYSE D'IMPACT

Demandes réalisées pour le compte d'enseignes, de promoteurs et d'investisseurs

REALISATION DU VOLET COMMERCIAL DE SCOT ET DE PLU(i)

Étude d'impact pour l'implantation de centres de marques Réalisation de plans de marchandisage

Assistance à Maîtrise d'Ouvrage



Florence GAULTIER

CONSULTANTE
10 ans d'expérience

Diplômée en urbanisme et aménagement, Florence s'intéresse particulièrement aux enjeux liés aux rez-de-chaussée actifs et au développement économique. Elle dispose d'une expertise en immobilier d'entreprise et artisanal et souhaite mettre ses compétences au service de l'attractivité des territoires.

ITINERAIRE PROFESSIONNEL

Depuis 2023 : Bérénice pour la Ville et le Commerce : Consultante

2019 - 2022 : Mairie d'Ivry-sur-Seine : Responsable du secteur commerce, artisanat et marchés

2015 - 2019 : Chambre de Métiers et de l'artisanat du Val-de-Marne : Chargée d'études en développement économique et urbanisme.

FORMATION

2012 - 2014 : Master d'urbanisme à l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne

2009 - 2012 : Double licence Géographie-Economie à l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne

ACCOMPAGNER LES COLLECTIVITÉS DANS LEURS STRATEGIE DE (RE)DYNAMISATION COMMERCIALE

Plans d'actions et AMO centres-villes : Fresnes, Orly

Projets de développement de halles alimentaires : Ivry-sur-Seine, Creil

Urbanisme commercial : mise en place de périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat (Alfortville, Saint-Mandé)

PROGRAMMATION COMMERCIALE

Etudes de marché et de programmation de nouveaux quartiers : Toulouse-Matabiau

CONSEILLER LES PROMOTEURS SUR LES QUESTIONS ARTISANALES ET COMMERCIALES

Pour le développement d'immobilier artisanal : études de faisabilité pour la création d'hôtels artisanaux (Villejuif, Vitry-sur-Seine)

Préconisations techniques pour des cellules artisanales à Ivry-sur-Seine

Pour la valorisation de projets urbains : conseil pour le positionnement et la programmation des pieds d'immeubles actifs



Antoine LUCAS

CONSULTANT

8 ans d'expérience

Spécialiste de l'aspect réglementaire de l'urbanisme commercial, Antoine a réalisé plus d'une centaine de dossiers d'Autorisation d'Exploitation Commerciale allant des opérations élémentaires aux montages les plus complexes.

Bénéficiant d'une première expérience de 5 ans, il dispose d'un important bagage juridique lui permettant d'assurer une mission de conseil complète.

Depuis 4 ans, Antoine a diversifié ses compétences aux problématiques urbaines. Sa curiosité et sa rigueur lui permettent d'appréhender aux mieux à la fois les évolutions des modes de consommation et les montages opérationnels.

ITINÉRAIRE PROFESSIONNEL

Depuis 2020 : Bérénice
pour la Ville et le Commerce,
Consultant

2015-2020 : Polygone, Chargé
d'Etudes

FORMATION

2014 – 2015 : Licence Aménagement
et Urbanisme Durables,
Environnement Institut de Géo
architecture de Brest

2010–2013 : Classe Préparatoire aux
Grandes Ecoles Scientifiques (filière
physique et chimie)

ACCOMPAGNER LES COLLECTIVITÉS POUR LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE LEURS TERRITOIRES

Plan Guide : zone commerciale de la Croix Blanche Cœur d'Essonne Agglomération.

Etudes de programmation commerces et activités économiques/services : ZAC à Aubervilliers ou Corbeil-Essonnes, ZACs de la Plaine de l'Ourcq, Création d'un pôle commercial à Meylan, Création d'un pôle commercial à Granville

Etudes centres-villes : Villemomble, Thonon-les-Bains, Le Bignon

Etudes Petites Villes de Demain

Etude économique : Impact du développement commercial du centre Val d'Europe

ETUDES DE PROGRAMMATION MIXTE

Etudes pour le compte de promoteurs et de foncières

RÉALISATION ET SUIVI DE PLUS DE 100 DOSSIERS CDAC

Analyses d'impact : Dior, Louis Vuitton et Saint-Laurent Champs-Élysées, Lidl ... **Dossiers d'AEC :** Extension d'une zone commerciale E.Leclerc aux Sables-d'Olonne (20.000 m²), Création d'ensembles commerciaux, Création de grandes surfaces alimentaires, Programmes mixtes...

ACCOMPAGNE ET CONSEILLE LES OPÉRATEURS, PROMOTEURS, INVESTISSEURS ET DISTRIBUTEURS À CHAQUE ÉTAPE DE LEUR PROCÉDURE DE CDAC ET CNAC

De la rédaction du dossier de demande d'autorisation à la présentation du projet devant la CDAC.

Suivi et conseil auprès des architectes, conseil auprès des pétitionnaires, présentation du projet aux élus, suivi de l'instruction des dossiers.



Sylvain CHADUC

CONSULTANT
4 ans d'expérience

Double diplômé en Architecture et Stratégies territoriales et Urbaines à Sciences Po Paris, Sylvain dispose de solides connaissances sur les enjeux liés au commerce.

Dernier arrivé au sein de l'équipe, il s'intéresse particulièrement aux enjeux liés aux entrées de villes et s'appuie pour cela sur diverses expériences et travaux théoriques autour de la spatialisation des espaces marchands et l'urbanisme commercial.

ITINÉRAIRE PROFESSIONNEL

Depuis Octobre 2023 :
Berenice pour la Ville et le
Commerce – Consultant

2022 - 2023 : Ministère de la
Transition Ecologique et de la
Cohesion des Territoires – Chargé
de mission planification

2019 - 2021 : Eutopia (Saint-
Etienne) – Architecte

FORMATION

2021 - 2023 : Master Stratégies
Territoriales et Urbaine - Sciences
Po Paris

2014-2019 : Master Ecole
Nationale Supérieure
d'Architecture de Saint-Etienne

ACCOMPAGNER LES COLLECTIVITES POUR LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DE LEURS TERRITOIRES

Projet de restructuration d'un quartier ANRU : Mantes-la-Jolie
Projet de restructuration d'entrée de ville : Merignac

ASSISTER LES MAITRES D'OUVRAGE POUR REUSSIR LES PROJETS URBAINS A VOCATION COMMERCIALE, EN ENTREES DE VILLES ET PIEDS D'IMMEUBLES

Programmation et AMO pour l'aménagement commercial de sites ou de quartiers :
ZAC les Ardoines (Vitry-sur-Seine), ZAC Presqu'île (Grenoble)

ETUDIER LA FAISABILITE DE PROJETS D'INVESTISSEMENT

Etudes d'implantation commerciale réalisées pour le compte d'enseignes nationales
spécialisées en culture et loisir, en sport et en alimentaire
Etudes d'impact pour l'implantation de centres ou villages de marques

CONSEILLER LES PROMOTEURS POUR LA VALORISATION DE PROJETS URBAINS

Conseil pour le positionnement et la programmation des pieds d'immeubles actifs, en phase projet / concours

REALISER DES ETUDES D'IMPACT POUR L'IMPLANTATION DE CENTRES DE MARQUES & DES OUVERTURES DOMINICALES

VEILLE RELATIVE AUX PROJETS COMMERCIAUX & BENCHMARKS



Antoine Esquenazi

RESPONSABLE DE PROJET

2 ans d'expérience

Diplômé de géographie et d'aménagement, Antoine associe ses connaissances dans le domaine avec des compétences et une culture scientifique acquises lors de son premier cursus. Son expérience dans le milieu de la cartographie lui permet d'illustrer ses rendus et de produire des données géolocalisées.

ITINERAIRE PROFESSIONNEL

Depuis octobre 2023 :
Bérénice pour la ville et le commerce : Responsable de projet

Avril – septembre 2023 :
Bérénice pour la ville et le commerce : Stagiaire

Avril – Septembre 2023 : CLS
Lille,
service cartographie,
chargé de production

FORMATION

2021 - 2023 : Master
de géographie, université de Lille

2018-2021 : Licence
de géographie, université Lyon 3

2014-2016 : Licence de physique,
université Lyon 1

ACCOMPAGNER LES COLLECTIVITÉS POUR LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE LEURS TERRITOIRES
Plans d'actions et AMO centres-villes : Etrepagny (27), Loudéac (22)

Stratégies grands territoires : Schéma directeur commercial du Projet Partenarial d'Aménagement du Grand Orly, Schéma directeur commercial de l'Agglomération de Saint-Quentin-en-Yvelines

ASSISTER LES MAÎTRES D'OUVRAGE POUR RÉUSSIR LES PROJETS URBAINS À VOCATION COMMERCIALE, EN ENTRÉES DE VILLES ET PIEDS D'IMMEUBLES
Quartier ANRU : Centre commercial Mantes 2 à Mantes-la-Jolie dans le quartier du Val Fourré

Entrée de ville : Villiers-sur-Marne, site de l'ancien stade Jules Rimet

CONSEILLER LES PROMOTEURS POUR LA VALORISATION DE PROJETS URBAINS
Conseil pour le positionnement et la programmation des pieds d'immeubles actifs, en phase projet / concours



Pauline Dansette

RESPONSABLE DE PROJET

Diplômée d'une licence de droit et d'un master en urbanisme, Pauline associe ses connaissances dans le domaine avec sa culture juridique. Elle s'intéresse particulièrement à l'intégration de l'économie sociale et solidaire dans les villes.

ITINERAIRE PROFESSIONNEL

Depuis avril 2024 : Bérénice pour la Ville et le Commerce – stagiaire puis salariée

Novembre – Mars 2023 / 2024 : Surface plus utile - projet de fin d'étude : tour d'horizon des cadres d'intervention permettant de soutenir l'ESS.

Avril – Juillet 2021 : Soletdev - stagiaire

FORMATION

2021-2023 : Magistère urbanisme et aménagement, université Paris 1 Panthéon – Sorbonne

2018-2021 : Licence de droit, université de Lille

ACCOMPAGNER LES COLLECTIVITÉS POUR LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE LEURS TERRITOIRES

Plan guide : Bordeaux centre ancien (33)

Expertise transfert commercial : Galerie commerciale la Fauconnière de Seyssinet-Pariset (38), Sartrouville Les Indes (78)

PROGRAMMATION COMMERCIALE

Quartier ANRU : Bordeaux les Aubiers (33), Bobigny quartier Etoile et centre-ville (93),

Entrée de ville : ZAC Neuville Université (95)

RÉALISATION DE GUIDE D'URBANISME COMMERCIAL A DESTINATION DES COLLECTIVITÉS

Inventaire des outils réglementaires : Banque des Territoires



Kevin UGARTEMENDIA

CARTOGRAPHE / SIGISTE

1 an d'expérience

Diplômé en Observation de la Terre et Géomatique, Kevin associe ses connaissances dans le domaine de la géomatique avec sa culture dans l'aménagement du territoire. Son parcours d'étude lui permet notamment d'illustrer les rendus de Bérénice et de produire des données géolocalisées.

ITINERAIRE PROFESSIONNEL

Depuis septembre 2024 :

Bérénice pour la ville et le commerce : Cartographe / Sigiste

Mars – août 2024 : Grand Reims :

Stagiaire - Assistant chef de projet au service SIG

Mars – juin 2023 : SDIS 54 :

Stagiaire – Technicien SIG

FORMATION

2022 - 2024 : Master

Observation de la Terre et Géomatique, Université de Strasbourg

2021-2022 : Licence

Professionnelle SIG, Université de Lorraine

2020-2021 : Licence de

géographie et aménagement, Université de Bourgogne

2019-2020 : Licence de

géographie et aménagement, Université de Bordeaux
Montaigne

RÉALISER DIFFÉRENTS TYPE DE CARTES

Zones de chalandise, environnement commercial, cartes des cellules, cartes de centre-ville, cartes stratégiques / outils d'aide à la décision, cartes de localisation, cartes d'isochrone, offres de loisirs, santé, vacances commerciale, analyse urbaine, etc.

ADMINISTRER ET VALORISER LES BASES DE DONNÉES

Extraction de données socio-démographiques et métier.

VEILLE TECHNIQUE SUR LES DONNÉES EN LIBRE ACCÈS

Veille continue sur l'open data français et les territoires étudiés.

COMMUNICATION VISUELLE

Création de supports infographiques et ressources de communication de projet.

COMPÉTENCES TECHNIQUES

SIG / Cartographie / Dessin Assisté par Ordinateur / Base de données



NOS RÉFÉRENCES

Références Bérénice

AMO PROGRAMMATION DE PROJETS URBAINS ET OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES

Rouen Saint-Sever

2023-2024
Commanditaire : Métropole Rouen Normandie
Budget : 30.575 € HT

ETUDE POUR LE RENFORCEMENT DE LA POLARITÉ COMMERCIALE DU QUARTIER SAINT SEVER

CONTEXTE :

Quartier historique et populaire de la rive droite de Rouen, le quartier Saint-Sever s'organise autour de la rue Saint-Sever, de la rue Lafayette et du centre commercial Saint-Sever. Il souffre actuellement d'un progressif déclin socio-économique et commercial. L'étude s'est effectuée dans un contexte de possible implantation de la future gare Rouen Rive-Droite (d'ici 2030) et qui devrait permettre de redynamiser le quartier.

MISSION :

Accompagné du bureau d'étude « Le Sens de la Ville », notre bureau d'étude avait pour objectif de définir une stratégie de revitalisation commerciale et foncière pour les 2 rues (Lafayette et Saint-Sever) et la place des Emmurées tout en prenant en compte la future arrivée de la gare Rouen Rive-Droite.

RESULTATS :

S'appuyant sur un travail de diagnostic approfondi (terrain, analyse de données, atelier commerçants), l'étude a permis de définir des fonctions commerciales propres aux 2 rues: la rue Saint-Sever pour la vocation commerciale autour d'une offre de proximité et de restauration ; la rue Lafayette pour les activités non-commerciales comme l'artisanat, les services ou les professions libérales. Les commerces et le marché trihebdomadaire de la place des Emmurées étaient intégrés à l'étude avec comme axe stratégique de faire le lien entre le marché et le reste du quartier. La prise en compte des dynamiques du centre commercial Saint-Sever marqué par l'arrivée du Primark en 2023 était nécessaire pour calibrer au mieux la future offre du quartier. L'analyse comportait une partie de phasage : **1/** à court-moyen terme **2/** à long terme prenant en compte l'implantation future de la gare Rouen Rive-Droite.

Ces orientations stratégiques ont débouché sur une phase opérationnelle avec la sélection de 10 locaux prioritaires à réinvestir et qui auront été définis comme stratégiques. Cette stratégie foncière et commerciale s'est appuyée sur l'identification des opérateurs locaux, des financements et des montages possibles.



Rue Saint-Sever

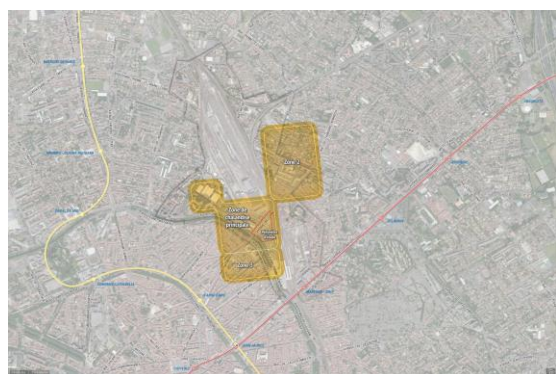


Place des Emmurées

[illegible]

Budget : 12.000 €/HT

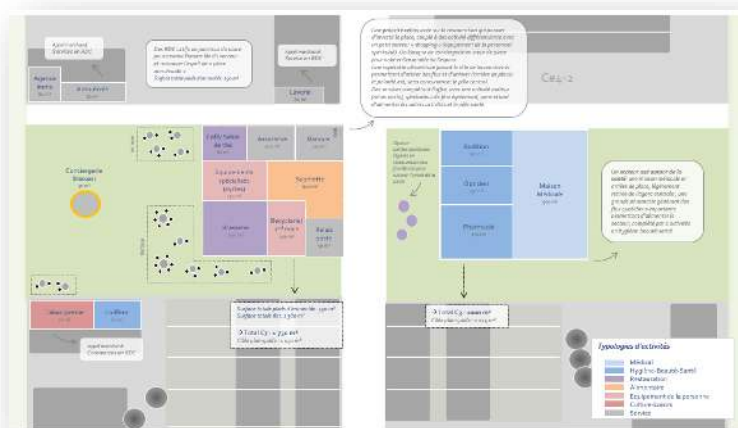
a.zimmermann@oppidea-europolia.fr



Sur les RDC de l'opération		Nbre unités	Surface minimum (GLA)
Activités			
RDC déjà prévus hors locaux vélos	RDC déjà prévus hors locaux vélos		
Restaurant solidaire	Restaurant solidaire	1	306 m²
PAIO	PAIO	1	112 m²
Sous total		2	448 m²
RDC commerciaux à prévoir sur Secteur Lyon			
Boulangerie	Alimentaire de proximité	1	135 m²
Epicerie avec dimension bio - VRAC	Alimentaire de proximité	1	127 m²
Caviste-brasseur & produits du terroir	Alimentaire de proximité	1	150 m²
Fleuriste	Autre activité de proximité	1	126 m²
HBS	Autre activité de proximité	1	120 m²
Services (auto-école, services à la personne, intérim...)	Services	1	115 m²
Services (auto-école, services à la personne, intérim...)	Services	1	127 m²
Restauration Fast Good (type Q Tacos, Burger de qualité)	Restauration rapide	1	80 m²
Restauration assise	Restauration	1	152 m²
Restauration assise	Restauration	1	256 m²
Sous total commercial		10	1388 m²
RDC non-commerciaux à prévoir sur Secteur Lyon			
ESS		1	258 m²
Espace Coworking / Restauration		1	224 m²
Sous total autres fonctions		2	479 m²
TOTAL activités commerciales et restauration concernées par la consultation		12	1867 m²

A map of the city of Düsseldorf, Germany, showing the Rhine river and the city center. The study area is highlighted in yellow, located on the right bank of the river. The map includes labels for various districts and landmarks, such as 'Düsseldorf', 'Rhine', 'City Center', and 'Study Area'.

b.gensou@bordeaux-metropole.fr



B | Book Bérénice | 21

AMO PROGRAMMATION DES RDC ET BÂTIMENTS ACTIFS DE LA ZAC DES DOCKS

CONTEXTE :

Depuis 2012, Bérénice accompagne la Sequano (aménageur) et les différents opérateurs du projet sur la programmation commerciale de l'ensemble des secteurs de la ZAC des Docks, appelée à devenir une nouvelle centralité de référence des bords de Seine.

MISSION CONFÉE À BÉRÉNICE :

Missions de programmation et d'accompagnement des projets immobiliers de la ZAC intégrant des fonctions commerciales ou d'activités, de l'étude de positionnement initiale jusqu'à la livraison des projets.

- Principes d'aménagement des pieds d'immeubles et des locaux commerciaux de la ZAC, et articulations avec l'offre proposée à l'échelle du grand territoire.
- Programmation adaptée à chaque secteur de la ZAC, en fonction du potentiel de marché, des orientations d'aménagement retenues et des équilibres recherchés à l'échelle du quartier / 10 ha aménagés.
- Assistance à maîtrise d'ouvrage pour la sélection d'un opérateur de pieds d'immeubles : structuration du cahier des charges, analyses des offres, participation aux oraux de sélection du lauréat
- Accompagnement des promoteurs des principaux lots commerciaux, pour assurer la cohérence entre la conception des locaux et la programmation retenue à l'échelle de la ZAC.
- Accompagnement des principaux projets en phase CDAC / obtention des AEC.

RÉSULTATS OBTENUS :

Ouverture du Village des Docks en 2022. Développé par le Groupe Frey via sa filiale Citizers, le Village des Docks constituera un cœur de quartier attractif, rayonnant bien au-delà du périmètre de la ZAC.

Le programme intégré dans la structure des Halles auparavant occupées par Alstom s'appuiera sur une offre de commerces de bouche, restaurants, produits frais, ainsi que des usages non marchands (coworking, incubateur, food lab). Il adressera également les rez-de-chaussée actifs du Cours des Docks attenant, avec un ensemble de commerces et services complémentaires.



AMO POUR LA DÉFINITION DU SCHÉMA DIRECTEUR DES RDC ET LE SUIVI DE CONSULTATION SUR LES ZONES DE MÉRIGNAC MARNE ET SOLEIL

CONTEXTE :

La zone de Mérignac Marne et Soleil fait l'objet d'un vaste projet urbain de transformation d'une zone commerciale historique en un nouveau quartier de vie mixte traversé par le tramway. Il s'agit d'une des plus ambitieuses opérations de requalification de zone dite « d'entrée de ville » recensées sur le territoire national.

L'ambition du projet est de densifier un espace autrefois monofonctionnel, en facilitant les développements de logements tout en adaptant l'offre commerciale et d'activités pour qu'elle s'insère mieux dans un contexte urbain apaisé. Pour ce faire, la Fabrique de Bordeaux Métropole (aménageur des ZACs concernées par le projet), Bordeaux Métropole et la Ville de Mérignac ont souhaité élaborer un schéma directeur d'occupation des rez-de-chaussée et ont sélectionné l'équipe mixte menée par Bérénice pour ce faire, aux côtés du Sens de la Ville, de Ville Ouverte et de Ville Envie.

Ce schéma sert de cadre de référence pour guider toutes les futures opérations impactant la composition commerciale et d'activités de la zone, auxquelles Bérénice apporte son concours.

MISSION CONFÉE À BÉRÉNICE :

La première phase de mission a permis d'arrimer l'ensemble du programme à des réalités économiques et stratégiques :

- Cibler les acteurs commerciaux à transférer, définir les formats de vente associés et les échéances de projet envisageables.
- Identifier les opportunités de développements « exogènes » avec l'arrivée de nouveaux acteurs (commerces, activités, loisirs et services) susceptibles de contribuer à la mixité fonctionnelle du site.
- Préciser le type de structures urbaines à privilégier pour pouvoir accueillir les programmes envisagés : travail itératif par des échanges avec OMA et Duplantier, les agences assurant la maîtrise d'œuvre urbaine du projet.
- Intégrer le temps long du projet et les impératifs de phasage du programme. En particulier, préfigurer les usages temporaires qui créent un cercle vertueux de création d'entreprises innovantes

Cette première étape de définition du schéma d'occupation est suivie de missions ponctuelles d'accompagnement à l'échelle des programmes de chaque opération en pieds d'immeubles, « socles actifs » du projet. Bérénice intervient en qualité d'AMO des consultations opérateurs, pour contribuer à la rédaction des cahiers des charges et des contraintes imposées en matière de conception des rez-de-chaussée d'opérations. Dans ce cadre, l'agence assure également une analyse critique des programmes envisagés, et accompagne la FAB dans ses échanges avec les opérateurs.



AMO POUR LA PROGRAMMATION DES RDC ACTIFS DE LA ZAC MANTES UNIVERSITÉ

CONTEXTE :

Portée par l'EPAMSA, la ZAC Mantes Université va contribuer au renouveau et à l'attractivité du territoire de Mantes-la-Jolie, dans un contexte urbain porteur : l'Opération d'Intérêt National sur le territoire Seine Aval.

Le site accueillera un quartier mixte : 3 000 logements, des équipements universitaires, des activités commerciales et économiques. Il bénéficie de la présence d'un bâtiment remarquable, la halle Sulzer (9 000 m²), dont la rénovation est prévue. La halle fonctionnera comme un signal urbain au sein duquel une mixité d'usages est envisagée.

Pour animer et asseoir l'attractivité du site, il est prévu de développer un total de 10 000 m² SDP d'activités commerciales, économiques, de services et de loisirs, en pieds d'immeubles et sous la halle Sulzer.

MISSION CONFÉE À BÉRÉNICE :

Bérénice accompagne l'EPAMSA pour concevoir l'ensemble des locaux actifs de la ZAC, développés en pieds d'immeubles et dans l'enceinte de la halle Sulzer. **3 principes d'intervention ont guidé cette mission d'AMO :**

- S'assurer de la **faisabilité économique du programme envisagé**, dans le respect des équilibres commerciaux du territoire. Cet exigence est d'autant plus importante dans un contexte où le premier programme d'ensemble commercial envisagé pour le site au début des années 2010 n'a pas abouti. L'analyse de marché conduite par Bérénice a permis de définir un plan de marchandisage pérenne, adossées aux atouts intrinsèques du site et de son territoire (et non à des opportunités éphémères de marché), pour fournir à l'EPAMSA un cadre de mise en œuvre pour l'ensemble du programme.
- Ouvrir le champ des possibles pour **enrichir l'expérience proposée aux futurs clients et usagers du quartier**. La ZAC se développe sur un territoire fortement concurrencé par les ensembles commerciaux traditionnels, et doit trouver un positionnement alternatif qui permette d'en faire un lieu de référence pour les habitants du territoire. Ce volet a nécessité une approche prospective sur l'évolution des usages de fréquentation des lieux de vie et de commerce, adossée à un travail programmatique pragmatique tourné vers les prospects et porteurs de projets crédibles pour une implantation sur site.
- Adosser le travail de conception du programme à un **travail collaboratif avec les parties prenantes et opérateurs / « faiseurs » potentiels**. Pour tester la faisabilité du programme envisagé, l'agence Bérénice s'est appuyé sur son réseau d'investisseurs et opérateurs susceptibles d'étudier une implantation sur site.

RÉSULTATS OBTENUS :

Le travail mené par Bérénice a permis de **reconfigurer totalement le programme initial et de repositionner le site sur des axes de développement solides, éprouvés par des échanges contradictoires avec les porteurs de projets, et fortement différenciants**. Ce nouveau programme a été intégré dans les travaux de conception urbaine, afin d'assurer la bonne adéquation entre conception des locaux et attentes des opérateurs prospects.



PROGRAMMATION DES ACTIVITÉS DE LA ZAC BASTIDE NIEL

CONTEXTE :

Sur la rive droite bordelaise, la ZAC Bastide Niel développe un ambitieux programme mixte sur 355 000 m² SDP, dont 65 500 m² de commerces, services et activités innovantes.

Le site est devenu en quelques années une destination incontournable de la Métropole, grâce à la présence de l'écosystème Darwin au sein de l'ancienne caserne Niel. Au sein d'une friche urbaine rénovée, Darwin se définit comme un « laboratoire de transition », hébergeant tiers lieux, start-ups exerçant leurs activités en lien avec les enjeux de transition énergétique et développement durable, acteurs de l'ESS, activités de loisirs urbains et commerces innovants.

Bérénice a été mandaté par BMA pour imaginer la programmation de la ZAC en prenant appui sur ses atouts existant, pour assurer la pérennité et la durabilité commerciale du site.

MISSION CONFIEE À BÉRÉNICE :

La mission d'AMO est conduite sur plusieurs périodes :

Temps initial : élaboration du programme de référence pour les différentes séquences d'aménagement du site

- Etat des lieux initial et étude de potentiel pour le dimensionnement des pieds d'immeubles actifs.
 - 1/ Estimation des flux de chalandise captables en fonction de la programmation de la ZAC, de sa localisation, de son environnement urbain, et des flux de circulation.
 - 2/ Traduction du potentiel de marché en surfaces actives, pour l'implantation des typologies d'activités identifiées comme porteuses (commerces de proximité, commerces de destination, restauration, loisirs, autres activités de pieds d'immeubles contribuant à l'animation du site en lien avec l'offre commerciale)
- Traduction de l'analyse en un programme de référence pour l'activation des pieds d'immeubles et autres surfaces commerciales du site : plan guide d'implantation, typologies d'activités ciblées, montage et phasage de l'opération, surfaces nécessaires, spécifications techniques d'aménagement des locaux, valeurs locatives cibles.

Suivi des évolutions du projet et adaptation du programme de référence

Assistance à l'aménageur et adaptation du programme, en fonction des évolutions observées dans l'environnement urbain et concurrentiel du site, de l'apparition de nouveaux porteurs de projets / prospects à cibler, et en tenant compte de l'émergence de nouveaux concepts et lieux de consommation.

RÉSULTATS OBTENUS :

La ZAC Bastide Niel est un des projets urbains les plus attractifs de la Métropole bordelaise, succès auquel l'offre commerciale et de loisirs a beaucoup contribué. Le programme garantit une animation commerciale singulière et cohérente avec les partis-pris d'aménagement du site.



AMO PROGRAMMATION DES ACTIVITÉS COMMERCIALES, DE SERVICES ET DE LOISIRS DE LA ZAC DU NOUVEAU SAINT-ROCH

CONTEXTE :

La ZAC du Nouveau Saint-Roch est un ambitieux projet de densification urbaine à proximité du cœur de ville montpelliérain, dans le secteur de la gare.

A terme, le quartier aménagé par la SERM accueillera entre 1 200 et 1 500 nouveaux logements, et 30 000 m² de surfaces d'activités. C'est une pièce urbaine essentielle en façade d'entrée du cœur de ville depuis la gare, qui bénéficie d'aménagements qualitatifs : passage de deux lignes de tram et accessibilité tous modes renforcée, ouverture d'un parc urbain autour duquel les différents lots sont distribués, aménagements ciblés des espaces publics réalisant la couture avec le quartier Gambetta.

Le Nouveau Saint-Roch est dimensionné pour faciliter la mixité des fonctions urbaines, en ciblant justement les activités susceptibles de contribuer à son attractivité, dans la continuité du cœur de ville de l'Écusson.

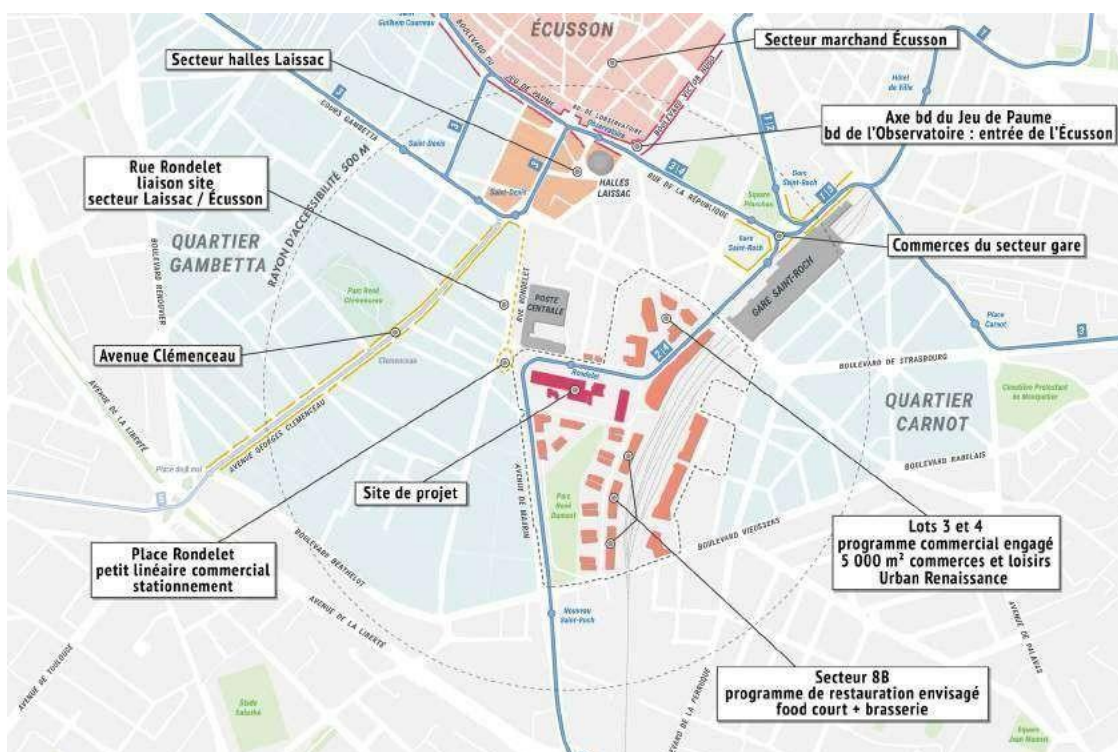
MISSION CONFÉE À BÉRÉNICE :

Bérénice accompagne la SERM à chaque étape de projet nécessitant des arbitrages de programmation des lots ciblés pour accueillir les activités commerciales, de services et de loisirs.

La première mission a porté sur les lots centraux (3 et 4). Nous avons définis le cadre de référence repris dans la consultation investisseurs pour la conception et le développement des locaux de rez-de-chaussée (5.000 m² SDP, qui ont été attribués à Urban Renaissance) :

- Définir le potentiel de développement commercial sur le quartier, en fonction de son programme et de sa situation.
- Proposer une spatialisation des activités sur site, prendre en compte les options disponibles pour reconfigurer les locaux moins adaptés.
- Cibler les prospects susceptibles d'occuper les locaux stratégiques, afin d'identifier les conditions de réussite de l'opération, en termes de plan de merchandising et de commercialisation.
- Valoriser les locaux commerciaux ainsi développés.

La seconde mission, conduite six ans plus tard alors que le programme initial est mis en œuvre conformément au cadre établi, concerne un nouveau secteur à aménager, sur lequel la SERM souhaite dimensionner le socle actif de rez-de-chaussée. Le travail de conception a permis d'intégrer les évolutions de pratiques de consommation et d'usages survenues sur les 6 dernières années, de tenir compte des conséquences de la crise sanitaire, pour compléter opportunément la programmation initiale.



EXPERTISE POUR QUALIFIER LE POTENTIEL MARCHAND ET D'ATTRACTIVITÉ DE SITES HOSPITALIERS DE L'AP-HP

CONTEXTE :

L'APHP souhaite explorer les opportunités pour développer des espaces commerciaux dans l'enceinte de différents sites hospitaliers, afin d'atteindre deux objectifs complémentaires :

Valoriser économiquement certains espaces non médicalisés.

Améliorer le quotidien des soignants et des patients, en proposant de nouveaux commerces et services adaptés à leurs besoins.

MISSION CONFIEE À BÉRÉNICE :

Bérénice a accompagné l'APHP pour définir de façon objective et exhaustive le potentiel de développement commercial au sein de 10 sites, à Paris et en 1ère couronne parisienne.

Après avoir mené une phase de tests sur deux sites pour développer une méthodologie d'étude adaptée à ce contexte hospitalier et approuvée par l'APHP, la mission d'AMO a été étendue aux 10 sites, en adaptant une démarche d'étude systématique :

Qualification du potentiel du site, en fonction des flux de fréquentation journaliers (méthodologie de reconstitution des flux personnel soignant & administratif + patients + visiteurs), ainsi que des performances économiques (chiffres d'affaires) réalisées par les commerces déjà implantés sur site.

Identification des locaux et secteurs les plus adaptés pour y implanter une offre commerciale, en fonction de leur localisation sur les flux et par rapport à l'ouverture du site sur les espaces publics extérieurs.

Elaboration d'un plan de marchandisage cible, pour chaque site, et recommandations pour l'aménagement de locaux commerciaux adaptés.

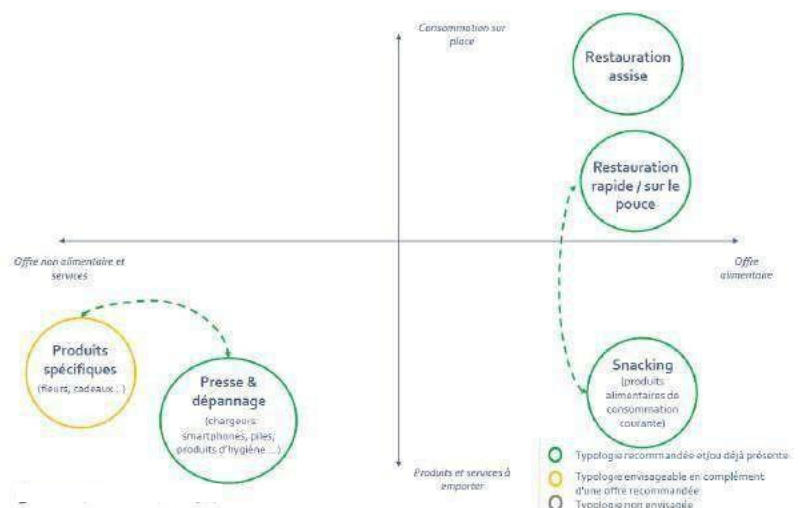
Ciblage de prospects / porteurs de projets d'implantation, en fonction des capacités de développement définies sur chaque site, du plan de marchandisage établi et de l'adéquation entre besoins identifiés sur site et profils des porteurs de projets.

Valorisation des flux financiers captables (redevance / loyers) par l'APHP

RÉSULTATS OBTENUS :

Le travail mené par Bérénice a permis à l'APHP de se doter :

- D'une analyse complète de potentiel commercial sur les 10 sites étudiés, avec plan de marchandisage et de valorisation.
- D'une approche méthodologique éprouvée pour mener ce type d'analyse sur l'ensemble de ses sites.



CONSTRUCTION DE LA PROGRAMMATION ET DU BUSINESS D'UN LIEU DEDIE AU HANDICAP POUR L'ASSOCIATION PERCE-NEIGE

Contexte :

L'association Perce-neige souhaite créer un lieu unique autour d'une programmation mixte. Elle a identifié le théâtre Gérard Palissi, magnifique bâtiment, ancien cinéma, situé à Boulogne-Billancourt.

Au sein d'une équipe mixte composée de Narval Conseil et Manifesto, Bérénice a participé à la programmation et au business plan du lieu.

Missions confiées à Bérénice :

Bérénice a réalisé un travail de terrain, de sourcing des activités autour du site, d'analyse des clientèles, afin de faire émerger des pistes programmatiques crédibles : restauration, café, concept store, lieu dédié aux entreprises.

Ce travail a été permis par un travail de statistiques, d'analyse des marchés, mais aussi de sourcing de concepts et de rencontre d'acteurs : rencontre de concepts, benchmark, visite de lieux.

La thématique de l'insertion des personnes en situation de handicaps a été creusée, avec un business plan construit pour intégrer 65% de PSH (personnes en situation de handicap). La rencontre de lieu et d'acteurs inspirants nous a aussi amené à mieux comprendre les spécificités de ces lieux « d'insertion » : en matière de type d'activités, de difficultés ou de forces des PSH, de réalité économique des lieux.

Résultats obtenus :

Aujourd'hui, un permis de construire va être déposé. Un business plan a été structuré, qui permet d'entrevoir un modèle économique tenable sur les cinq prochaines années. Ce modèle reste fragile mais les leviers d'optimisation, de cofinancement et d'aides peuvent permettre de réaliser ce lieu exceptionnel.



Illustration

Un lieu unique, de grands volumes

Illustration
Un modèle économique à structurer, entre recettes et coûts de fonctionnement

Modèle économique : "Base Case"

RECETTES							DEPENSES				
	Surfaces	Typologies	Volumes	Transformation	Clients / jour	Volume CA	Masses salariale	Matières premières	Charges	Aménagement du local	Autres coûts
RESTAURANT	320 (50)	Nombre de places	100								
		Taux remplissage	70%	-	140		925 000	366 912	24 461		-
		Panier Moyen	281								
		Ouverture/an (j)	312								
		TOTAL				1 223 040 €					1 316 373 €
COFFEE SHOP / BAR	50	Nombre de places	50								
		% à emporter	30%	-	117		415 000	85 176	5 678		
		Panier Moyen	71								
		Ouverture/an (j)	312								
		TOTAL				283 920 €					500 176 €
CONCEPT STORE (LIBRAIRIE / SHOPPING)	80	Nombre de visiteurs	543								
		% à emporter	-	5%	47		250 000	236 222	3 579		
		Panier Moyen	251								
		Ouverture/an (j)	312								
		TOTAL				357 912 €					486 222 €
CINEMA - XXXX m²		Entrées cibles	183 000								
EVENEMENTIEL	Avant-premières	Nombre de visiteurs	150								
		% à emporter	-	-	-		34 560	35 640			
		Panier Moyen	301								
		Ouverture/an (j)	12								
		TOTAL				54 000 €					70 200 €
		TOTAL				2 112 725 €					2 419 083 €

Références Bérénice

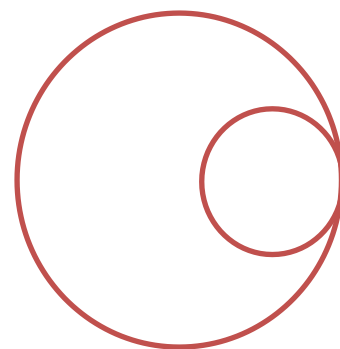
AMO POUR LE
DÉVELOPPEMENT DES
CŒURS DE VILLE ET DES
CENTRALITÉS URBAINES



TOULOUSE

2017-2018

Une stratégie à plusieurs échelles



SOMMAIRE



6
Méthode d'élaboration



7
Le centre-ville marchand de Toulouse parmi les pôles les plus attractifs de France dans un contexte économique, social et urbain en mutation

La stratégie engagée à court et moyen termes

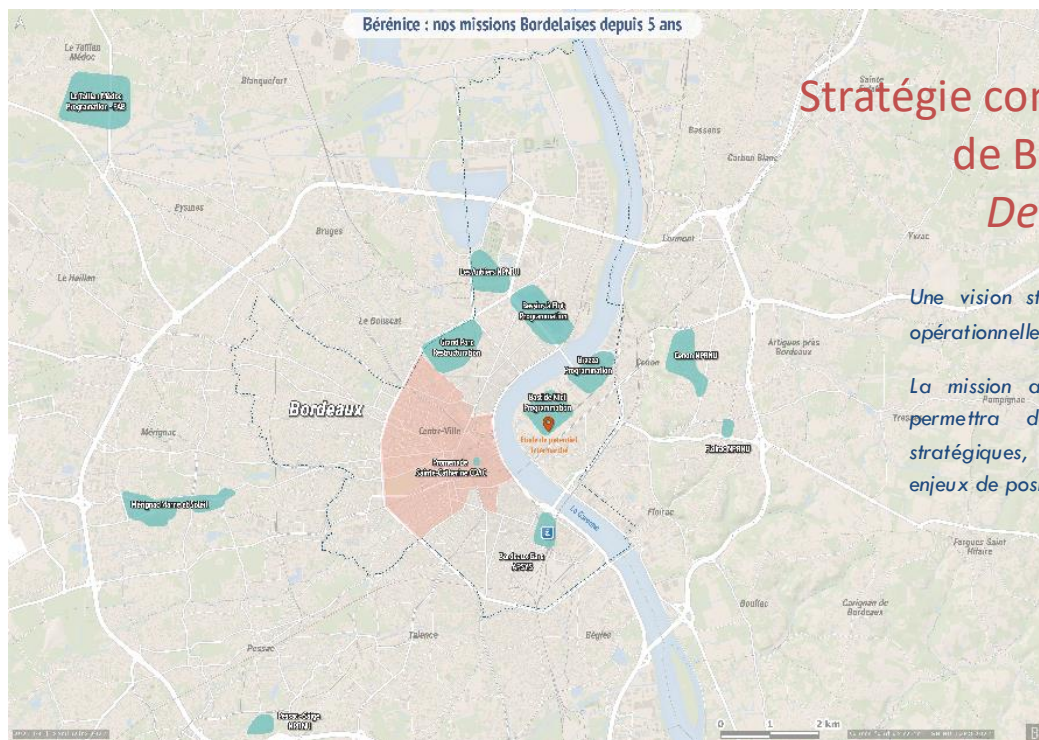


AXE 1	Améliorer les facteurs de commercialité	12
	1. Qualité urbaine des rues commerçantes :	
	- La propreté	12
	- Aménagement des espaces extérieurs des commerces	14
	2. Mobilité en centre-ville : circulation / accès à la ville	15
AXE 2	Renforcer et développer l'attrait du centre-ville	17
	1. Attirer des concepts singuliers	17
	2. Promouvoir le commerce de proximité	19
	3. Promouvoir la destination centre-ville, la valoriser sur les réseaux sociaux	19
	4. Animations commerciales : créer des rendez-vous réguliers	21
AXE 3	Conforter et étendre le circuit marchand	23
	1. Cartographie du circuit marchand du centre-ville	23
	2. Étendre le centre-ville marchand aux franges de l'hypercentre	23

En 2017-2018, Bérénice a accompagné la ville de Toulouse pour construire une vision stratégique à deux échelles :

- Les articulations fines des secteurs du cœur marchand, leurs fonctions, la définition d'actions prioritaires ciblées,
- L'inscription dans la métropole et ses dynamiques, notamment la connexion au quartier Gare en mutations,

Le plan d'actions, validé, formalisé et partagé avec les acteurs économiques, a permis de fixer un cap pour une ville dynamique mais qui cherchait une stratégie marchande claire et collective.



Stratégie commerciale multisite de Bordeaux Métropole De 2013 à aujourd'hui

Une vision stratégique globale et des déclinaisons opérationnelles par quartiers (liste non-exhaustive).

La mission actuelle sur le centre-ville (en rouge) permettra de travailler finement les linéaires stratégiques, les axes forts pour les enseignes, les enjeux de positionnement.

- Cet ensemble de missions permet de montrer la capacité de Bérénice à déterminer une stratégie à grande échelle sur une métropole dynamique et de zoomer sur différentes polarités, avec un panel de lieux très variés, des grands pôles métropolitains aux quartiers,
- La confiance renouvelée de Bordeaux Métropole est aussi le témoignage de la qualité de notre accompagnement, toujours tournée vers la recherche de solutions, de réponses auprès des clients et de rendus didactiques et de qualité,

En 2014, nous avons tout d'abord structurer la première charte de stratégie commerciale de Bordeaux, qui a été traduite au sein du SCoT. Cette feuille de route a permis de fixer les jalons de la stratégie de redynamisation marchande multisite de l'agglomération.

S'en sont suivis des missions de programmations de nouveaux quartiers, notamment les Bassins à Flots et les quartiers de la Rive droite avec Bastide Niel et plus récemment Brazza. Ces travaux programmatiques ont donné lieu à des mesures précises de l'offre, de la zone de chalandise et un recalibrage des volumes d'activités prévues au sein des opérations.

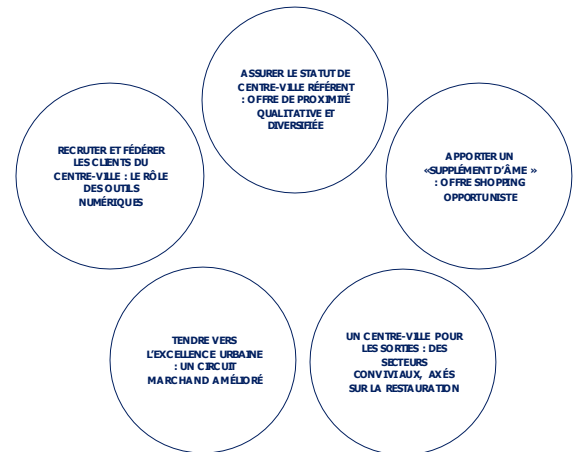
Nous travaillons aussi sur un des projets français les plus avancés en matière de restructuration de périphérie : la zone de Mérignac Soleil. Le travail a démarré en 2017 avec la fabrication d'un schéma directeur des rez-de-chaussée, avec pour enjeu la restructuration du grand commerce sur lui-même et sa cohabitation avec du logement. La mission se poursuit, auprès de la FAB, avec une actualisation du schéma directeur et un travail d'innovations auprès des enseignes de la zone afin de fabriquer «la zone commerciale habitée» de demain.

En parallèle, nous travaillons depuis 3 ans sur les quartiers ANRU de Bordeaux (Cenon, Grand Parc, Les Aubiers), des enjeux de restructurations de centres-villes / centres-bourgs (Le Taillan Médoc). Et depuis 2024 s'engage une vaste étude de restructuration et redynamisation du centre ancien de Bordeaux, au sein d'une équipe mixte.

MONTROUGE

2019-2021

De la stratégie à l'action



La ville de Montrouge fait partie des communes attractives de proche couronne. Afin d'accompagner la dynamique résidentielle et la mutation des espaces publics par une vision ambitieuse en matière d'offre commerciale, Montrouge a confié à Bérénice un travail stratégique fructueux :

- Définition d'une stratégie commerciale spatialisée et hiérarchisée,
- Cadrage de la stratégie foncière de la collectivité sur le volet commerciale par la construction d'une feuille de route d'acquisitions.

Ce travail se prolonge dans des missions opérationnelles avec notamment la participation à l'équipe de maîtrise d'œuvre de requalification de Gautier Ginoux, où Bérénice, lauréat du concours avec la Compagnie du Paysage, structure la concertation auprès des commerçants et acteurs partenaires, afin de dessiner un nouvel espace public et fédérer les commerçants.



Aujourd'hui



Demain

ASSISTANCE À MAÎTRISE D'OUVRAGE POUR LA REDYNAMISATION DU COMMERCE EN CENTRE-VILLE D'ARRAS

CONTEXTE :

En 2016, le centre-ville d'Arras rencontre des difficultés pour pérenniser son activité commerciale. Le taux de vacance des locaux commerciaux est de 17,5%, ce qui constitue un niveau préoccupant.

Les élus prennent la décision de faire de la dynamique de centre-ville une priorité forte du mandat. Sur le volet commercial, la Ville désigne l'agence Bérénice pour l'accompagner en qualité d'AMO sur une durée de 4 ans.

MISSION CONFIEE À BÉRÉNICE :

Bérénice a accompagné la Ville en deux temps distinct :

Temps 1 : état des lieux initial et définition d'un plan d'action court / moyen / long terme.

L'état des lieux initial s'est penché sur l'ensemble des critères constitutifs de l'attractivité commerciale d'un centre-ville : composition de l'offre et répartition des activités, circuit marchand, conditions d'accessibilité, disponibilités des locaux commerciaux, visibilité numérique du centre-ville, conditions de gouvernance avec les associations de commerçants.

Le plan d'action, d'une portée de 4 ans, s'est attaché aux chantiers identifiés comme les plus pertinents pour avoir un impact sur la dynamique commerciale de centre-ville : reconstitution de l'offre commerciale et principaux prospects identifiés pour une implantation, identité marchande du centre-ville et marketing territorial, renforcement du circuit marchand et aménagements liés, amélioration de l'accessibilité, stratégie de visibilité numérique, stratégie événementielle, pilotage opérationnel et gouvernance.

Temps 2 : accompagnement à la mise en œuvre du plan d'action.

L'équipe Bérénice s'est constituée en ressource des élus et de la Direction du développement commercial de la Ville, pour suivre la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie. Deux points annuels sont préparés et animés en comité de pilotage avec le Maire, et des points de suivi très réguliers sont organisés avec les services référents. Bérénice intervient de façon ponctuelle pour apporter une expertise complémentaire (par exemple, dans l'animation d'ateliers commerçants, la production de notes de prospective, ou l'analyse d'enquêtes clients), sans jamais se substituer aux services, principaux artisans du succès de la démarche.

RÉSULTATS OBTENUS :

Depuis le début de l'accompagnement, le taux de vacance commerciale en centre-ville d'Arras est passé de 17,5 à 8%. Le centre-ville enregistre une moyenne de deux ouvertures de commerces pour une fermeture. Arras est régulièrement mise en avant par le programme Action Cœur de Ville, en tant que territoire modèle d'une démarche de revitalisation commerciale réussie.



FONTENAY-SOUS-BOIS

2020

Commanditaire : SPL MAB

Contact : Natacha Renaud (n.renaud@mab-spl.fr)

AMO STRATÉGIE COMMERCIALE ET INTERVENTION FONCIÈRE

Située à quelques minutes de Paris, au sein de l'EPT Marne & Bois, la ville de Fontenay-sous-Bois est en plein essor. Avec plus de 50 000 habitants et deux gares de RER (dont une devant accueillir le Grand Paris Express), elle dispose d'une taille suffisante pour développer une offre commerciale diversifiée et attractive.

La SPL MAB, dont la commune est actionnaire, comprend dans son périmètre d'intervention une **compétence spécifique lui permettant d'acquérir les locaux commerciaux afin de conforter l'offre du territoire**. Le droit de préemption commercial lui a notamment été délégué.

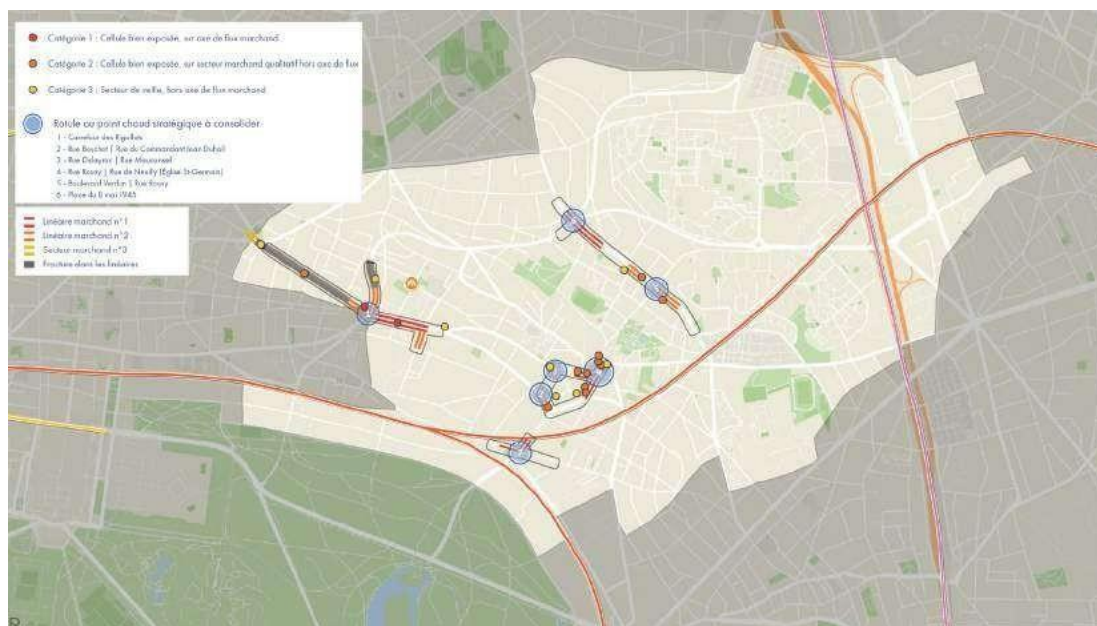
Bérénice a accompagné la SPL MAB pour **l'élaboration d'une stratégie commerciale et la hiérarchisation des priorités d'intervention foncière** sur le territoire fontenaysien, dans le but d'impulser de nouvelles dynamiques sur les différents secteurs marchands.

La mission d'AMO a reposé sur plusieurs principes d'intervention :

- Dresser un état des lieux de l'armature commerciale par une analyse qualitative et quantitative secteur par secteur : offre commerciale et typologies d'activités, dynamiques marchandes, aménagements urbains, locaux vacants...
- Identifier les besoins et attentes des habitants: micros-trottoirs sur les marchés, analyses des pratiques et habitudes de consommation via les réseaux sociaux (en partenariat avec CMaRue)
- Cibler les secteurs stratégiques et valider leur potentiel commercial pour agir durablement sur la commune
- Etablir des périmètres d'action foncière prioritaires et faire apparaître les secteurs de veille pour définir le cadre d'intervention de la SPL et la guider dans ses acquisitions.
- Identifier et hiérarchiser les locaux commerciaux au sein des périmètres, pour faire émerger ceux devant être considérés comme prioritaires pour une opération de la SPL
- Elaborer des pistes de programmation et de positionnement commercial, et cibler les preneurs ou porteurs de projet locaux, régionaux, ou nationaux.

RÉSULTATS OBTENUS :

Ce travail poussé et itératif, en collaboration avec la SPL et les services de la Ville, a abouti au **vote d'un budget spécifique pour acquérir un ensemble de locaux commerciaux ciblés sur les secteurs d'intervention identifiés comme prioritaires dans la stratégie arrêtée. Les deux premiers locaux de la foncière ont été acquis par la SPL en 2021.**



ÉTUDE STRATÉGIQUE POUR LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DU CENTRE-VILLE BAYONNAIS

CONTEXTE :

Le centre-ville de Bayonne représente une destination commerciale prisée du Pays Basque.

Face aux nouveaux défis qui se présentent (développement des projets commerciaux de périphérie, intégration des enjeux de numérisation ...), la Ville a fait appel au cabinet Bérénice afin de concevoir sa feuille de route pour 2020.

ENJEUX DE LA MISSION :

Face à la concurrence émergente, définir les principaux éléments de différenciation de l'offre en centre-ville, en fonction du tissu commercial établi et des projets portés par les acteurs locaux.

Définir un circuit marchand « nouvelle génération », proposant une expérience urbaine unique qui valorise patrimoine et espaces publics, relie l'ensemble des quartiers et points d'intérêts, et permette au centre-ville de mieux exister via les différents outils numériques.

Cibler les principaux points d'amélioration de la commercialité des lieux, en concertation avec les commerçants : stationnement et accessibilité, espaces publics et visibilité, horaires d'ouverture ...

Définir un plan de développement volontariste qui identifie les enseignes et porteurs de projets cibles, et les redirige vers les locaux stratégiques maîtrisés ou suivis par la Ville.



ELABORATION ET SUIVI DU PROJET DE REDYNAMISATION DU CŒUR DEVILLE DE MARTIGUES

CONTEXTE :

Le cœur de ville de Martigues présente des spécificités importantes : 3 quartiers avec une histoire et un patrimoine spécifiques (Jonquières, l'Île, Ferrières), au sein desquels l'offre commerciale s'est développée au gré des opportunités.

Au démarrage de la mission confiée à Bérénice début 2018, ces 3 secteurs pâtissent d'une baisse d'attractivité. Les élus souhaitent alors réinvestir le domaine commercial, dans le souci d'affirmer le rôle prépondérant de leur centre-ville comme principal repère urbain des habitants du territoire.

MISSION CONFIEE À BÉRÉNICE :

La mission s'est articulée autour de plusieurs séquences de travail :

Temps 1 : état des lieux initial

L'état des lieux a permis de doter les élus et leurs services d'une vision complète de l'activité commerciale au sein des 3 quartiers du centre-ville, afin d'identifier les priorités de l'intervention publique. Les questions liées à la mise à disposition de locaux commerciaux mieux adaptés aux conditions de marché (loyers pratiqués et surfaces offertes), à la prospection de porteurs de projets d'implantation à l'échelle régionale et non plus nationale (en privilégiant les artisans et commerçants indépendants), et à l'image du centre-ville auprès de ses différents publics cibles, sont ainsi apparues comme étant les 3 futurs pivots du plan d'action.

Temps 2 : élaboration de la stratégie d'intervention

Cette phase de travail a permis de décliner de façon opérationnelle les orientations prioritaires retenues.

Le plan d'action adresse un ensemble de chantiers maîtrisés par la Ville, aux effets directs sur l'activité et l'attractivité du centre-ville : réaménagement d'un circuit marchand cohérent ; ciblage de locaux commerciaux prioritaires pour une acquisition par la Ville ou pour négociation avec les propriétaires sur les niveaux de loyers pratiqués ; stratégie de marketing territorial / valorisation de la marque « Martigues Cœur de Ville » ; création d'une communauté numérique des acteurs du centre-ville ; typologies d'activités et porteurs de projets prospectés de façon prioritaire pour une implantation en cœur de ville.

Temps 3 : bilan partagé avec les commerçants et suivi des actions prioritaires

Un an après le lancement du plan d'action, un point d'étape est réalisé afin de tirer un premier bilan, ajuster la stratégie et définir les futurs chantiers prioritaires à mener conjointement (Ville & commerçants).

RÉSULTATS OBTENUS :

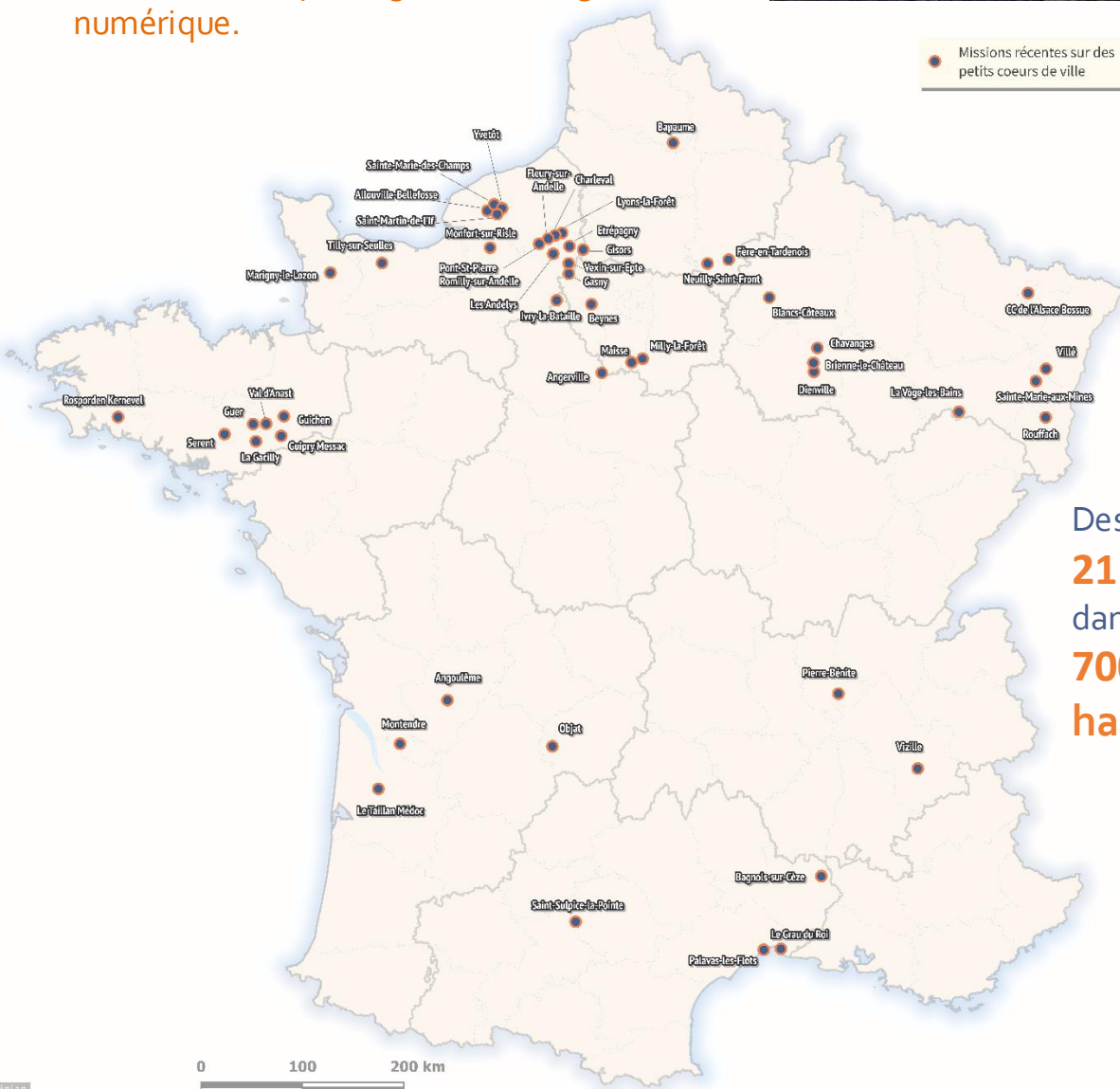
En un an, le taux de vacance commerciale sur le périmètre de centre-ville est descendu de 12 à 8,5%, et les axes marchands prioritaires sont totalement recommercialisés (voir par exemple la rue Lamartine).

Le centre-ville martégalois enregistre un taux moyen de 3 ouvertures de commerces pour 1 fermeture.



46 communes étudiées et analysées

36 communes dans le cadre du programme Petites Villes de Demain : audit du commerce, étude de revitalisation, plan guide, diagnostic numérique.



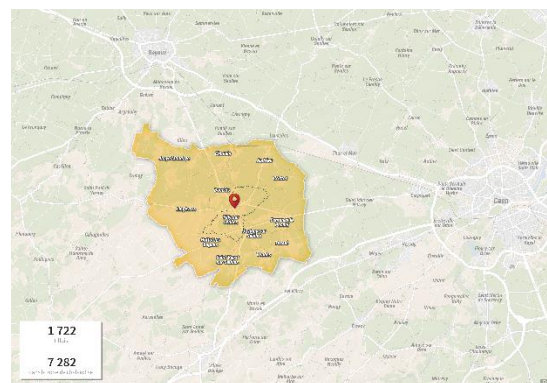
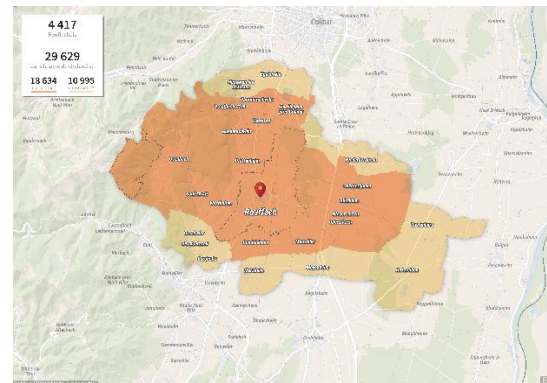
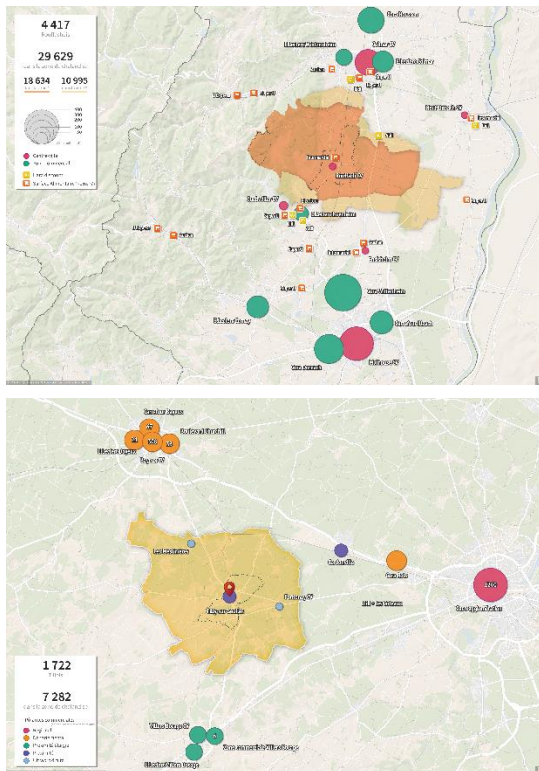
PETITES VILLES, COEURS DE BOURGS

2018 à 2022

À travers une grande diversité de territoires et d'enjeux étudiés, la méthodologie de Bérénice s'appuie sur une analyse rigoureuse de l'offre commerciale existante et des besoins des habitants pour proposer des fiches actions ciblées, spatialisées et opérationnelles.

Définition et analyse des zones de chalandises

Etude des armatures commerciales



Proposition d'actions ciblées et spatialisées

LES 1^{ER} ENJEUX À L'ÉCHELLE DU CŒUR DE VILLE



- 1- Apporter d'avantage d'aménité aux espaces publics au travers d'un travail vertueux et frugal autour de la végétalisation.
- 2- Proposer une mixité d'aménagement des espaces publics avec notamment l'intégration d'espaces de jeux simples et ludiques pour les enfants
- 3- Mettre en réseau les espaces publics support d'animations et d'attractivité pour les commerces en traitant les axes stratégiques (rue de la Halle)

Montendre



Brienne Le Château
Carte : Sinopia

Angerville

LES PREMIERS ENJEUX



FEUILLE DE ROUTE ACTION 6

LES 1^{ER} ENJEUX

- Vers une nouvelle armature publique à dominante piétonne, protégée des nuisances, support de nouveaux usages et d'espaces de rencontres.
- Une armature en lien avec la voie verte qui raccorde l'ensemble des équipements structurants et qui s'ouvre sur les espaces naturels
- Les deux espaces stratégiques à qualifier :
 - // La place Charles de Gaulle, parvis des équipements
 - // Boulevard de la gare, accroche urbaine paysagère entre la polarité d'équipements et la polarité commerciale
- Une entrée de ville à repenser et à faire évoluer :
 - // Questionner les forçiers d'activités en RDC à l'interface entre la rue de Garennes et la voie verte

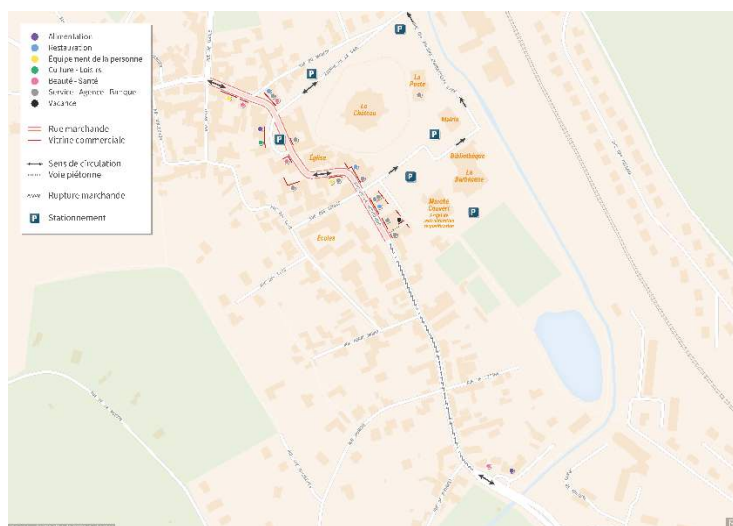


Ivry-La-Bataille

BEYNES : VERS LA CONSTRUCTION D'UNE PLACE CENTRALE

L'étude commandée dans le cadre du programme Petites Villes de Demain visait à établir un diagnostic commercial et urbain de la commune de Beynes en vue de revitaliser son centre-bourg. Bérénice a réalisé le volet commercial de cette étude, à travers une analyse à la fois qualitative et quantitative des deux polarités commerciales principales de la commune. En plus d'un regard global sur la vie commerciale de Beynes, nous avons porté une attention particulière au marché alimentaire sous halle et étudié son potentiel d'évolution.

Cette étude a fait émerger plusieurs enjeux majeurs qui nécessitaient une analyse approfondie et coordonnée pour aboutir à une action opérationnelle cohérente à l'échelle de la commune.



Ce plan guide a permis la définition d'actions opérationnelles réparties temporellement et localisées dans les emplacements les plus stratégiques de la ville. Après validation du scénario par les élus et les techniciens de la commune, la place centrale du bourg a été redéfinie pour développer son identité paysagère tout en conservant des fonctions urbaines. Ainsi la création d'espaces verts qualitatifs à l'échelle de la place permet la mise en valeur du patrimoine historique de Beynes, et tout en créant un espace amplificateur de la qualité de vie locale, la place retrouve des fonctions éminemment urbaine de centralité et de concentration des usages.

La mission qui a coordonné des actions touchant le commerce, le logements ou les espaces et équipements publics aboutira à la signature d'une convention ORT à l'automne 2022.

ANALYSE DE CONCEPTS DE HALLES OUVERTES OU SEMI-OUVERTES

Enjeux

Concevoir des espaces qui peuvent accueillir des manifestations différentes (marché hebdomadaires mais aussi autres événements)

Quelle formule ? Sur quoi mettre l'accent (marché ou activités annexes) ?

Définir les temporalités des activités annexes et les articuler à la temporalité du marché

Les événements peuvent-ils co-exister ?

Programmation mixte par type de halle

- Halle modulable** : Programmation facilement mixte. Forte diversité des activités envisageables.
- Halle ouverte** : Programmation potentiellement mixte. Permet activités diverses mais pas toutes et de manière optionnelle.
- Halle semi-ouverte** : Programmation nécessairement mixte. Activités généralement définies, faible diversité.

Pertinence des autres concepts de halle

Food court, halle hybride : nécessite d'avoir un marché potentiel pour des espaces de restauration supplémentaire

- Halle fermée** :
 - Rend plus difficile l'existence d'une programmation mixte
 - Moindre rayonnement de son animation sur son environnement

B



La Ville de Beynes a donc commandé un Plan Guide afin d'approfondir l'étude PVD déjà menée et d'obtenir une feuille de route à l'échelle de toute la commune pour penser globalement et sur le temps long les aménagements futurs. Bérénice a participé au volet commercial de ce Plan Guide qui a notamment permis de redéfinir et d'intensifier la place centrale du bourg qui perdait sa fonction de lieu de vie pour la commune. Notre action s'est aussi concentrée sur la requalification du marché et de la halle couverte qui l'accueillait, pour redéfinir à la fois les fonctions urbaines de cet équipement et sa place dans le paysage des équipements publics, et diversifier ses usages.

FICHE ACTION 1

UNE NOUVELLE PLACE CONVIVIALE, ACTIVE ET VISIBLE, PARVIS DE LA NOUVELLE HALLE MULTI-USAGES

UNE POLITIQUE FONCIÈRE À MENER EN AMONT

- Démolition de la parcelle 0034 (logements et services), Surf : 180 m²
- Déplacement et réhabilitation de la halle existante en une halle mixte : Un bâtiment qui prend de la hauteur et qui vient structurer une nouvelle place, à l'échelle du piéton
- Un rez-de-chaussée de 680 m² à double hauteur ouvert et transparent débordant au marché, ouvert sur le parvis de l'étang et ses nouveaux usagers (ferme urbaine, expo...)
- Une partie en RDC de 300 m² fermée accueillant des associations, un atelier vélo et un local technique pour la commercialisation de la halle.
- Requalifier la vaste place du 8 mai en place de marché piétonne, support de manifestation en lien avec les équipements et la halle
- Tester un nouveau plan de circulation sur la place du 8 mai en faisant passer le flux automobile à l'arrière des équipements et éviter de traverser la place
- Déplacer le parking existant à l'arrière du marché : un parking réglementé à 2-3heures
- Un aménagement paysager avec une grille d'eau retombante, symbole de la présence de la Mauldre dans l'histoire du château. Une scène de verdure à projeter en lien avec les architectures des bâtiments.



Source : Sinopia

Références Bérénice

AMO PROGRAMMATION ET MONTAGE PROJETS DE RÉNOVATION URBAINE

AMO POUR LA PROGRAMMATION ET LA VALORISATION DES LOCAUX D'ACTIVITÉS DU QUARTIER DU PONT DE SÈVRES

CONTEXTE :

Le quartier du Pont de Sèvres dispose d'une localisation stratégique sur la commune de Boulogne-Billancourt, entre le pôle d'échanges du Pont de Sèvres et le nouveau quartier de bureaux et logements du Trapèze.

Quartier populaire ayant fait l'objet d'une convention ANRU, le site dispose d'une offre commerciale qui doit être revitalisée pour mieux correspondre à la mixité sociale observée au sein du secteur. La SPL Val de Seine Aménagement intervient pour rénover le site et remettre sur le marché des locaux commerciaux qu'elle détient en propre.

MISSION CONFÉE À BÉRÉNICE :

Bérénice accompagne la SPL sur une durée de 4 ans, en qualité de conseil sur l'ensemble des chantiers qui impactent l'offre commerciale du quartier. Bérénice intervient ainsi sur **3 volets complémentaires** :

Elaboration du programme commercial pour les locaux détenus par la SPL, qui sont restructurés (total de 3.000 m² SDP). Pour ce faire, l'équipe Bérénice :

- a conduit l'ensemble des analyses de marché et de potentiel ;
- a défini l'occupation cible de chaque local, en fonction d'une part de ses critères de commercialité spécifiques et des opportunités de restructuration offertes, et d'autre part des types de prospects / preneurs identifiés en cohérence avec l'ambition du programme.

Valorisation du programme : définition des valeurs locatives et vénales cibles, afin de préciser le bilan de l'opération pour la SPL.

Accompagnement de la SPL dans le dispositif de Commission d'Indemnisation à l'Amiable, mis en place afin de trouver un accord avec chaque commerçant déjà présent sur le site, dont l'activité est impactée par les travaux de restructuration engagés (travaux portant notamment sur les galeries du Passage Aquitaine et du Vieux Pont de Sèvres). Bérénice a défini avec la SPL les conditions d'indemnisation, accompagne chaque commerçant dans le montage de son dossier, et participe à chaque séance de la Commission en qualité d'expert indépendant.

RÉSULTATS OBTENUS :

- La SPL a pu commercialiser l'ensemble de son programme, dont les 3 locaux locomotives (une activité d'escalade sur blocs exclusive à l'échelle de la ville, une enseigne alimentaire spécialisée, et une boulangerie artisanale), auprès des prospects identifiés par Bérénice. Ce dans de bonnes conditions de valorisation locative (fourchette haute des valeurs initialement ciblées par Bérénice)
- La Commission d'Indemnisation à l'Amiable s'est déroulée dans les meilleures conditions, avec des accords trouvés avec l'ensemble des commerçants concernés.



AMO POUR LA RESTRUCTURATION DE LA POLARITÉ COMMERCIALE DANS LE CADRE DE L'OPÉRATION D'AMÉNAGEMENT DE L'ORCOD-INVAL FOURRÉ

CONTEXTE :

Le quartier du Val Fourré à Mantes-la-Jolie, dans lequel vivent la moitié des habitants de la commune (soit plus de 20 000 personnes), fait l'objet d'une des plus importantes opérations de rénovation urbaine depuis les débuts de l'ANRU.

Au sein de ce quartier, le secteur dit « des dalles centrales » joue le rôle d'une polarité commerciale majeure, avec près de 90 commerces établis sur une surface totale de 11 000 m². Le site accueille également un marché de rayonnement régional.

Dans le cadre de l'opération d'intervention en copropriété dégradée (ORCOD-IN) confiée à l'EPFIF, les dalles centrales doivent faire l'objet d'importants travaux de restructuration. Cette opération doit permettre de reconstituer une offre commerciale mieux adaptée aux standards actuels de commercialité, susceptibles de contribuer à l'animation du quartier de façon pérenne. Elle doit également permettre d'attirer de nouveaux investisseurs sur le site.

MISSION CONFÉE À BÉRÉNICE :

Bérénice accompagne l'EPFIF sur le temps long du projet, sur l'ensemble des travaux relevant de la restructuration commerciale du site.

Concrètement, cet accompagnement se traduit à plusieurs niveaux :

- Dimensionnement du projet (surfaces commerciales restructurées et surfaces démolies / reconstruites)
- Avis de valeurs portant sur les coûts de maîtrise foncière et estimation des indemnités de transferts ou évictions associées.
- Définition du business plan portant sur l'acquisition, la restructuration et l'exploitation des espaces commerciaux par une société foncière dédiée, et préfiguration du rôle de l'EPFIF en la matière.
- Analyse d'opportunité pour l'implantation d'une halle de marché susceptible de constituer une locomotive commerciale pour le site.
- Analyse critique des orientations d'aménagement du projet au regard de leurs impacts sur la commercialité du site, et formulation de recommandations associées.
- Mobilisation du réseau d'investisseurs spécialisés de Bérénice, prises de contact et tests d'intérêts aux côtés de l'EPFIF, dans l'optique d'ouvrir le projet aux partenaires privés.



NANTES ET SAINT-HERBLAIN

2020 à 2021

Commanditaire : SPLALOMA

Contact : Cyril Melinand (cmelinand@splaloma.com)

AMO COMMERCE DU PROJET GRAND-BELLEVUE

CONTEXTE :

Situé entre les communes de Nantes et Saint-Herblain, le quartier de Bellevue fait l'objet d'un ambitieux projet d'aménagement, en tant que « quartier cible d'intérêt national » du Nouveau Programme de Rénovation Urbaine (NPNRU). Le projet vise à améliorer le cadre de vie des habitants, soutenir le dynamisme économique du quartier, et favoriser une politique volontariste de cohésion sociale.

La ZAC, dont la SPLALOMA est aménageur, porte sur 7 sites, 1 000 nouveaux logements, 480 logements détruits, et 800 logements réhabilités. 18.500 m² de surfaces de services et activités sont créées, ainsi que 2 500 m² de surfaces commerciales (dont 1 600 m² de surfaces démolies / reconstruites).

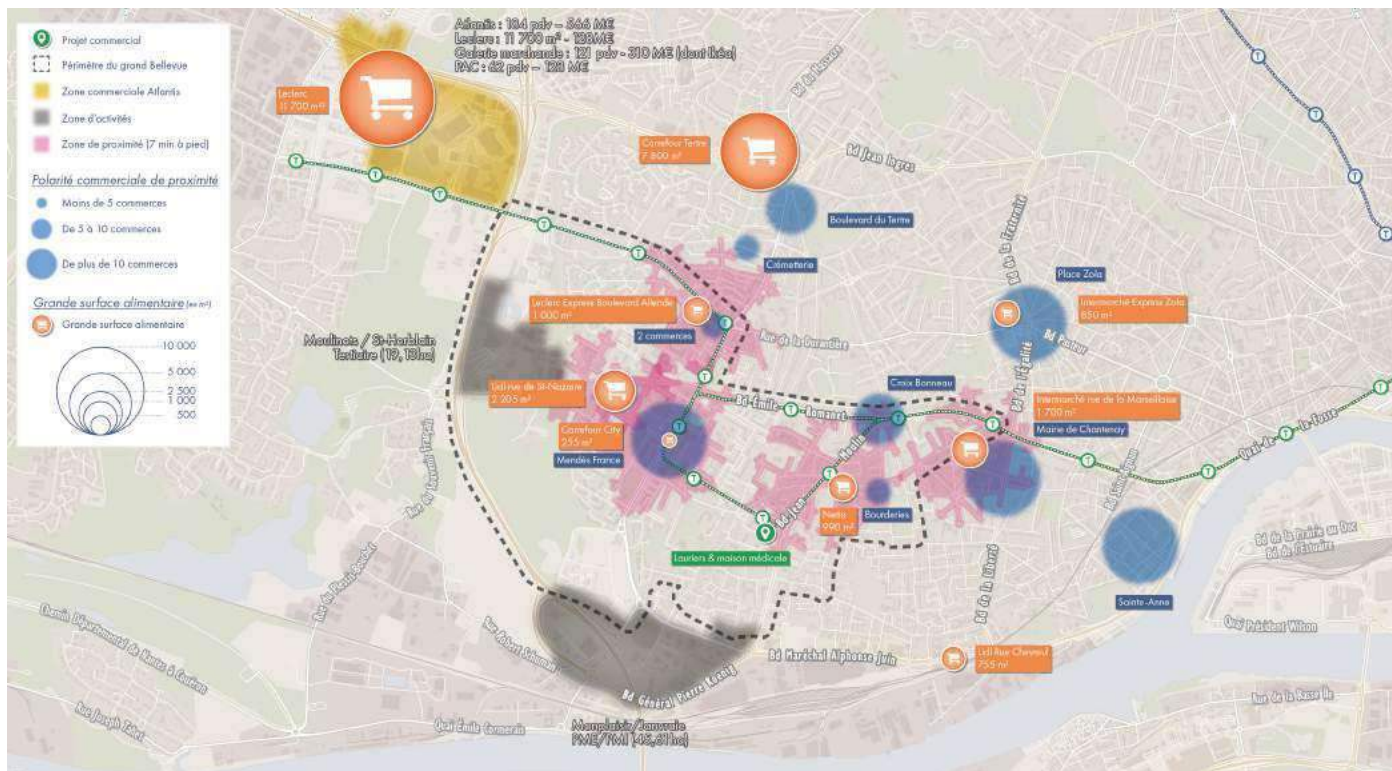
Parmi les 7 sites d'intervention de la SPLA, la polarité dite « Mendès France », sur laquelle porte l'intervention de Bérénice, concentre les efforts des collectivités et de l'aménageur en matière de revitalisation commerciale.

MISSION CONFIEE À BÉRÉNICE :

Bérénice accompagne la SPLALOMA sur l'ensemble des travaux relevant de la redynamisation commerciale de la polarité Mendès France, la programmation et le montage de projet associés.

Notre intervention porte sur plusieurs volets complémentaires et itératifs :

- Elaboration du programme de commerces et services, au regard du potentiel de marché et des orientations d'aménagement du projet (opération de démolition / reconstruction, aménagement des espaces publics attenants)
- Elaboration des recommandations pour accompagner les transferts d'activités commerciales ciblées.
- Préfiguration des dispositifs de portage foncier envisageables.
- Mobilisation d'investisseurs spécialisés lors de tours de table dédiés, et réalisation de tests d'intérêts ciblés afin de qualifier les opportunités pour ouvrir le projet à des partenaires privés.
- Avis de valeurs sur les loyers praticables pour les commerces envisagés dans le programme, ainsi que sur les prix de cession des cellules commerciales neuves.
- Accompagnement du dispositif de consultation des promoteurs réalisant les opérations dites « MF5 » et « MF6 » sur le volet commercial du programme (1.600 m² SDP) : rédaction du cahier des charges techniques avec l'aide de notre entreprise sœur Arc PM (Groupe AdviProm)
- Rédaction du cahier des clauses de cession des cellules commerciales en VEFA, imposé aux promoteurs.



Références Bérénice

**AMO DÉVELOPPEMENT
OU RESTRUCTURATION
DE PROJETS DE
MARCHES et de
HALLES**

ETUDE D'OPPORTUNITÉ ET DE FAISABILITÉ POUR LA CRÉATION D'UNE HALLE GOURMANDE SUR LE SITE DE LA GLACIÈRE

CONTEXTE :

Dans le contexte du centre-ville quimpérois qui bénéficie d'une forte attractivité pour ses commerces de bouche sédentaires, le devenir des halles historiques de Saint-François pose question. La Ville souhaite faire évoluer l'offre vers un modèle plus convivial de halle gourmande, alors même que l'équipement nécessite de lourds travaux de réhabilitation pour poursuivre son activité. La Ville étudie donc l'opportunité d'ouvrir un nouveau concept de halle gourmande sur le site dit « de la Glacière » en entrée de centre-ville, et reconvertir l'équipement actuel des halles Saint-François en un lieu public ouvert.

MISSION CONFÉE À BÉRÉNICE :

Bérénice a été mandaté par la Ville de Quimper pour qualifier l'opportunité et la faisabilité du projet consistant à transférer les halles de Quimper sur le site de la Glacière, et faire évoluer l'équipement vers un modèle de halle gourmande.

La mission a porté sur deux temps distincts :

Etude d'opportunité

Analyse de la commercialité du site de la Glacière : dimensions, desserte et accessibilité, liens avec les rues marchandes, rapport aux espaces publics et aux autres équipements commerciaux.

Analyse risques / opportunités du projet de transfert de l'équipement actuel des Halles Saint-François, dans la perspective du développement commercial du cœur de ville.

Scénarios de programmation de la halle : nombre et typologies d'étals, insertion urbaine, modalités de fonctionnement.

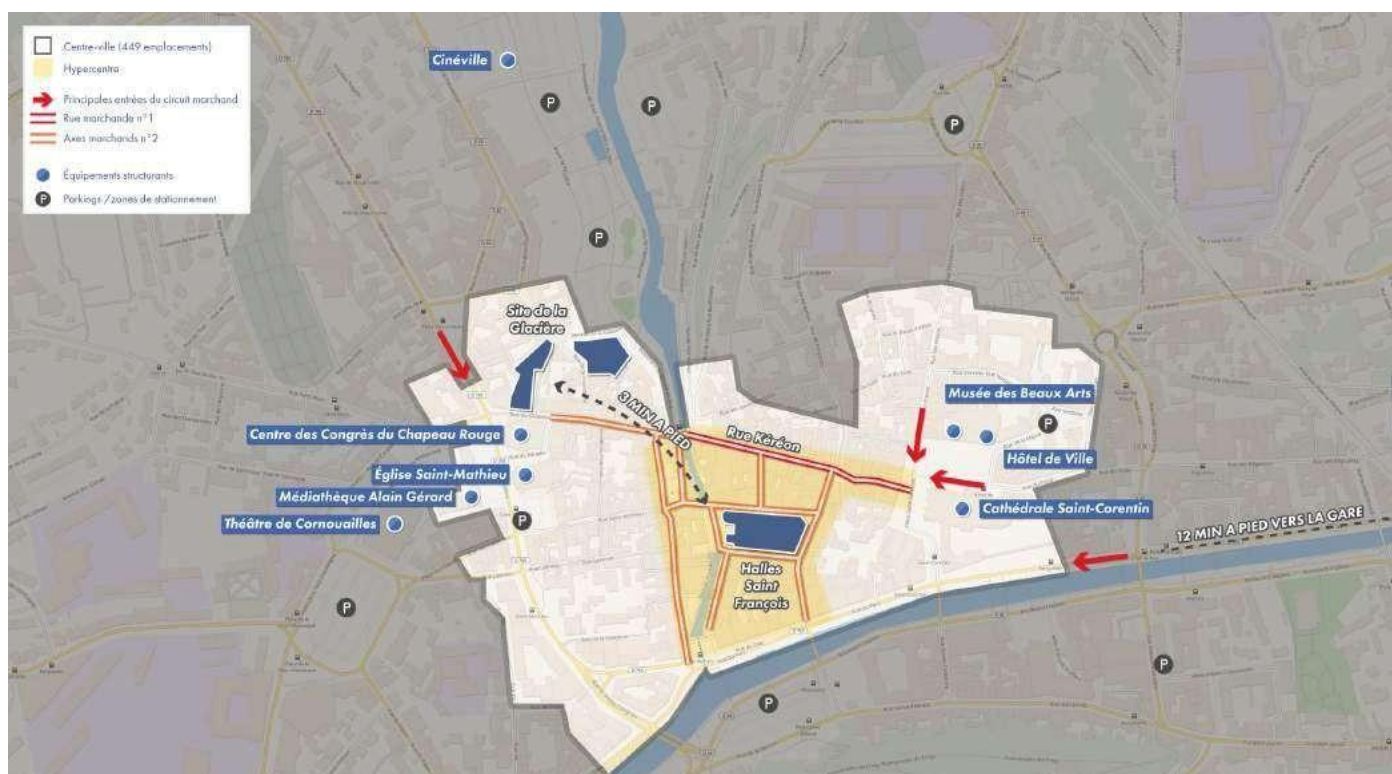
Etude de faisabilité

Recommandations argumentées portant sur l'ensemble des conditions économiques et opérationnelles de montage du projet : modèle d'exploitation, niveaux de loyers envisageables, modèle d'investissement, partenaires à mobiliser.

Tests d'intérêts auprès des opérateurs spécialisés susceptibles de prendre part au projet, en mobilisant le réseau Bérénice.

RÉSULTATS OBTENUS :

- Le projet de transfert et création d'une halle gourmande sur le site de la Glacière a été voté en avril 2021.
- Le travail de faisabilité a notamment permis de qualifier l'intérêt des opérateurs spécialisés, de dimensionner le projet, et de préfigurer son montage opérationnel et financier.



CONCEPTION DU PROJET DE RÉNOVATION DES HALLES DE BAYONNE

CONTEXTE :

Les halles de Bayonne constituent une locomotive majeure du centre-ville. Associées au marché hebdomadaire qui réunit plus de 100 producteurs locaux, elles attirent une clientèle basque fidèle, ainsi qu'une importante clientèle touristique en saison. Dans le cadre du plan Action Cœur de Ville, la municipalité a souhaité engager un ambitieux projet de rénovation du site, afin de l'adapter aux nouvelles attentes et pratiques de consommation, mais aussi pour affirmer son rôle central de lieu de vie.

MISSION CONFÉE À BÉRÉNICE :

En tant que mandataire, Bérénice a piloté une équipe pluridisciplinaire, pour aboutir à la conception d'un projet complet amendé par la Ville :

(Avec notre partenaire hub architectes) Conception spatiale du projet : réorganisation des étals et des espaces de vente, conception de nouveaux espaces de convivialité, optimisation de l'ensemble des espaces disponibles (en particulier, en mezzanine), interventions sur l'enveloppe du bâtiment pour mieux l'ouvrir sur la ville et y faire pénétrer la lumière, dans le respect des prescriptions patrimoniales.

Dispositif de concertation de la population, en présentiel sur les marchés ainsi qu'en ligne.

Programmation commerciale du site, en fonction de l'offre existante, des nouveaux espaces disponibles, des attentes exprimées par les habitants, ainsi que de l'analyse prospective Bérénice sur l'évolution des pratiques de consommation.

Analyse prospective sur le rôle des halles et marchés dans l'évolution des pratiques de consommation.

Programmation événementielle du site et conception d'un agenda type pour animer les lieux à la semaine et à l'année.

Etude d'opportunité et programmation des services à développer (conciergerie, cours de cuisine ...)

Dispositifs de redéploiement spatial du marché du samedi dans le périmètre des halles, et place dévolue aux producteurs (qui constituent 70% de l'offre)

Premières estimations financières du budget de rénovation (avec hub architectes)

Dispositif de communication pour accompagner la phase projet et le lancement de la future marque des halles de Bayonne (avec l'agence Bliss)

RÉSULTATS OBTENUS :

Livraison d'un projet total, adressant l'ensemble des chantiers à envisager, amendé par la Ville



ASSISTANCE À MAÎTRISE D'OUVRAGE PROGRAMMATION ENVUE DE LA RESTRUCTURATION DES HALLES SAINT-LOUIS

CONTEXTE :

Equipement historique du centre-ville brestois, les Halles Saint-Louis ont fait l'objet d'une première rénovation en 2016, qui a permis d'ouvrir 14 commerces sur la rue de Lyon. En 2019, l'intérieur du bâtiment reste fermé au public.

Brest Métropole souhaite poursuivre cet ambitieux projet de renouveau, en réaffectant à terme les 4.000 m² de surfaces intérieures des halles à des activités commerciales et événementielles. L'objectif affiché est de redonner une vie quotidienne au bâtiment rénové, qui s'affirmera comme un des principaux lieux de vie du centre-ville.

MISSION CONFÉE À BÉRÉNICE :

Bérénice a accompagné la conception du projet de restructuration sur l'intégralité de ses volets (spatial, commercial, et financier) : **Conception spatiale du projet** (avec notre partenaire hub architectes) : rénovation de l'intérieur du bâtiment et de son enveloppe, dimensionnement des espaces commerciaux et répartition des étals, dimensionnement des espaces de vie et d'animation.

Programmation de l'offre commerciale future, en fonction de l'offre existante sur le site et dans son environnement immédiat, des attentes exprimées par les commerçants déjà implantés, des attentes formulées par les habitants (questionnaire mis en ligne ayant recueilli plus de 800 réponses), et de l'analyse prospective Bérénice des pratiques de consommation à horizon 10 ans.

Programmation événementielle du site, et proposition d'agenda type pour faire vivre les lieux à la semaine.

Montage économique du projet :

- Estimation des coûts des différents scénarios de rénovation du site, avec hub architectes.
- Valorisation du programme commercial, en termes de flux locatifs générés.
- Mise à plat des différents scénarios de portage financier envisageables pour la collectivité (investissement en propre, co-investissement avec un opérateur privé et parts investies), et estimation des fonds propres à mobiliser et du plan d'investissement pour la collectivité associé à chaque scénario.

RÉSULTATS OBTENUS :

Lors des contacts de présentation du projet, Bérénice a qualifié l'intérêt des deux principaux opérateurs nationaux de halles et marchés pour le projet porté par Brest Métropole.



Références Bérénice

ELABORATION DE PIÈCES RÉGLEMENTAIRES : SCOT, DAAC ET PLU

SCOT, DAAC ET PLU

Les missions et initiatives de Bérénice adressent toutes les évolutions des activités de la ville

EPT PARIS EST MARNE&BOIS – 2021 en cours

Assistance à Maîtrise d'Ouvrage relative à l'élaboration du Plan Local d'Urbanisme Intercommunal de l'Etablissement Public Territorial Paris Est Marne&Bois

NANTES METROPOLE – 2016

Elaboration du Plan Local d'Urbanisme Métropolitain de Nantes Métropole

GRAND ANNECY – 2021 en cours

Elaboration du Document d'Aménagement Artisanal et Commercial du Grand Annecy (DAAC loi ELAN)

SYNDICAT MIXTE DU BASSIN DE THAU – 2021 en cours

Révision du Schéma de Cohérence Territoriale (SCoT) du Bassin de Thau (DAAC loi ELAN)

SCOTAM – 2021 en cours

Schéma de Cohérence territoriale (SCoT) de l'Agglomération messine – vers l'élaboration d'un DAAC (DAAC loi ELAN)

MONTPELLIER 3 M (ex Montpellier Agglo) – 2014 à 2018

Elaboration du volet commercial du SCoT de la région Montpelliéraine

AGGLO DU PAYS DE DREUX – 2014 à 2016

Elaboration du DAAC de l'agglomération de Dreux

PAYS FORÊT D'ORLÉANS – VAL-DE-LOIRE, PAYS LOIRE BEAUCE ET PAYS SOLOGNE VAL-SUD – 2015 à 2019

Elaboration des 3 SCoT Loiret, Val de Loire

SYNDICAT MIXTE DE LA RÉGION MULHOUSIENNE – 2014 à 2016

Elaboration du Document d'Aménagement Commercial (DAC) pour la révision du Schéma de Cohérence Territoriale (SCoT) de la Région Mulhousienne

COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION ORLÉANS VAL DE LOIRE – 2016 à 2018

Développer l'attractivité et le dynamisme économique – approche économique du SCoT

GRAND CLERMONT – 2014 à 2015

Elaboration du Document d'Aménagement Commercial (DAC) du Grand Clermont

SYNDICAT MIXTE DE MÉTROPOLE SAVOIE – 2011 à 2013

Rédaction du Document d'Aménagement Commercial (DAC) de Métropole Savoie

COMMUNAUTÉ URBAINE DE BORDEAUX – 2013

Elaboration du Schéma de développement commercial Plaine Rive Droite à Bordeaux

SYNDICAT MIXTE POUR LE SCOTERS – 2011 à 2013

Rédaction du projet de Document d'Aménagement Commercial (DAC) du SCOTERS

SEMAPA – 2011 à 2013

Elaboration du Schéma de développement commercial du quartier Austerlitz à Paris

COMMUNAUTÉ URBAINE DE BORDEAUX – 2010 à 2012

Définition d'une stratégie d'urbanisme commercial et accompagnement opérationnel

(charte d'urbanisme commercial - 2010/2011 / volet opérationnel - 2011/2012 / accompagnement révision du SCoT - 2012)

GRAND PARIS SUD ET CŒUR ESSONE

2017 à 2019

Commanditaire : Agglomérations Cœur Essonne et Grand Paris Sud

Contact : Sandrine Dupuy (s.dupuy@grandparissud.fr)

Budget : 30 000 € HT

ETUDE STRATÉGIQUE D'AMÉNAGEMENT COMMERCIAL À L'ÉCHELLE DE LA PORTE SUD DU GRAND PARIS

CONTEXTE :

En amont de la rédaction de leur SCoT, les deux communautés d'agglomération (550.000 habitants au total) ont fait le constat commun de l'interdépendance de leurs appareils commerciaux, dont les principales polarités partagent souvent les mêmes zones de chalandise.

Ces deux territoires ont ainsi pris la décision de se doter d'un outil commun d'aide à la décision en matière d'aménagement commercial, au service d'un développement urbain équilibré et dans le souci constant de bien desservir leurs habitants.

MISSION CONFIEE À BÉRÉNICE :

L'agence Bérénice a été mandatée par les deux agglomérations ainsi que par l'Etat, pour mener une analyse objective des équilibres commerciaux établis, de leur interdépendance et de leurs perspectives de développements en lien avec les évolutions des deux territoires.

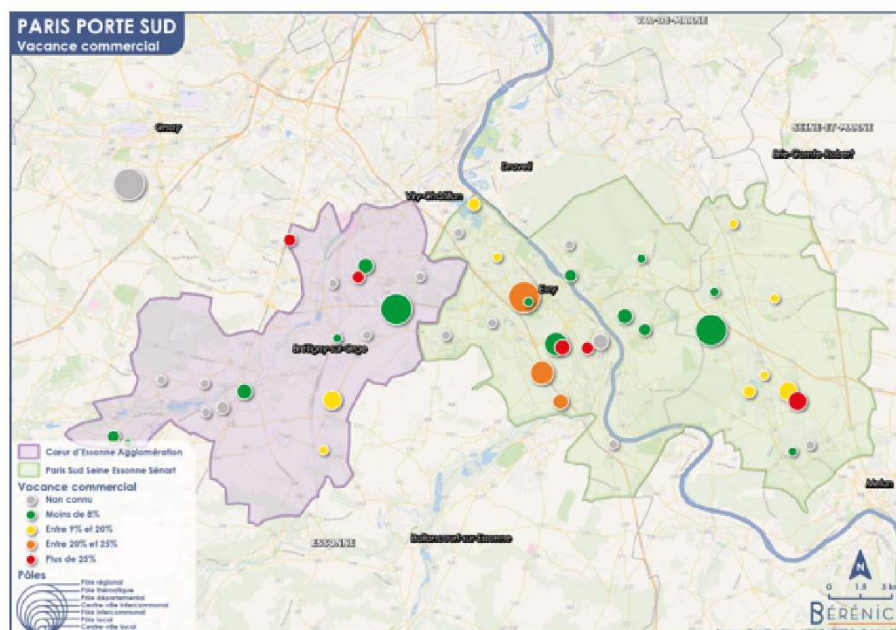
Cette analyse a servi comme référence et support de travail pour définir des orientations de développement et aménagement commercial communes, traduites au travers d'une charte partagée.

Les principales étapes de la démarche méthodologique ont été les suivantes :

- Réalisation d'un état des lieux quantitatif et qualitatif du territoire, de manière à cibler efficacement les enjeux propres à chaque échelon de l'armature commerciale, des centralités urbaines aux centres commerciaux régionaux.
- Inscrire cet état des lieux dans une vision prospective, afin d'identifier les perspectives et futures contraintes de développement (Quelle croissance de la demande ? Sur quelles secteurs d'activités ? Pour quelles nouvelles formes de commerces et de lieux de destination ?)
- Définir une stratégie partagée, fixant des seuils de développement et des grands objectifs d'aménagement commercial. Cette étape a nécessité un travail de fonds pour sensibiliser les élus aux principaux enjeux, prendre en compte leurs visions propres, et les retranscrire dans une charte commune.
- Décliner cette stratégie en actions plus concrètes pour les deux communautés d'agglomération

RÉSULTATS OBTENUS :

Cœur d'Essonne et Grand Paris Sud ont signé en août 2019 une charte partagée de développement commercial. Cette initiative est une première en Île de France : deux intercommunalités voisines partageant des enjeux forts en matière de commerce décident de mettre en place une même ligne stratégique. Ces deux territoires ont ainsi pris la décision de se doter d'un outil commun d'aide à la décision en matière d'aménagement commercial, au service d'un développement urbain équilibré et dans le souci constant de bien desservir leurs habitants.



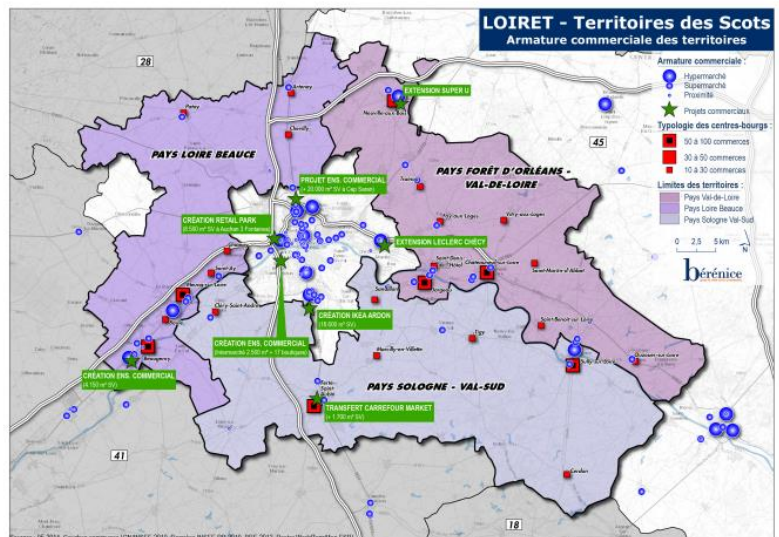
LOIRET 3 SCOTS ET DAAC D'ORLÉANS

2015 - 2019

Commanditaire : Pays Forêt d'Orléans – Val-de-Loire,
Pays Loire Beauce et Pays Sologne Val-Sud

Mandataire : Groupe ANTEA

Élaboration du diagnostic, du PADD et du DAAC des SCoTs des Pays Forêt d'Orléans – Val-de-Loire, Loire Beauce et Sologne Val-Sud



CONTEXTE :

Les 3 Pays positionnés en couronne autour de l'agglomération d'Orléans ont décidé de grouper leur démarche d'élaboration de Scots, afin de disposer d'une vision commune d'enjeux souvent partagés et d'harmoniser ensuite leur politique d'aménagement du territoire. Bérénice est en charge de la rédaction de leurs volets commerciaux, au sein d'un groupement piloté par Antéa.

OBJECTIFS :

Etudier finement le contexte commercial de chaque territoire afin de définir les enjeux (réduire l'attraction de l'agglomération orléanaise, la fragilisation du maillage de centres-bourgs et centres-villes, maintenir des activités en milieu rural, encadrer les développements périphériques) et de dégager un projet d'aménagement commercial qui traduise au plus juste la volonté de chaque Pays en termes de maîtrise des équilibres.

MISSION ET METHODOLOGIE :

- Diagnostic des territoires, enjeux de structuration des développements commerciaux
- Rédaction du chapitre commercial à intégrer aux pièces constitutives de chacun des 3 Scots :
 - le diagnostic commercial inséré dans le rapport de présentation ;
 - les axes stratégiques d'aménagement et de développement commercial à insérer dans le PADD ;
 - les orientations d'aménagement commercial, avec identification des secteurs d'implantation privilégiés des commerces, à insérer dans le DOO.
- Animation des réunions de concertation et de restitution concernant la problématique commerciale.

RESULTATS OBTENUS :

Validation politique de 3 des 4 DAAC, accord de l'Etat sur le contenu et les prescriptions attendues.

NANTES

2016

Commanditaire : Nantes Métropole

Contact : Anita Milet

Budget : 54.450 € HT

ÉTUDE SUR LES REZ-DE-CHAUSSEE D'IMMEUBLES DANS LE CADRE DE L'ELABORATION DU PLU METROPOLITAIN (PLUM)

Le PLUM en gestation de la métropole nantaise fait la part belle aux rez-de-chaussée. En groupement avec Alphaville, Bérénice accompagne la collectivité dans cette démarche.

FAVORISER L'EMERGENCE D'OCCUPATIONS VARIEES DES REZ-DE-CHAUSSEE du logement aux activités tertiaires, de l'artisanat au commerce.

ADOPTER UNE APPROCHE EN TERME DE CAPACITE D'ANIMATION DES ESPACES PUBLICS, en partant d'une typologie des espaces de la métropole (polarités, centralités, diffus) et d'un travail coopératif avec les acteurs de l'immobilier locaux

DECLINER CES PRINCIPES DE FACON OPERATIONNELLE DANS LA REDACTION DU PLUM



ELABORATION DU VOLET COMMERCIAL DU SCOT

CONTEXTE :

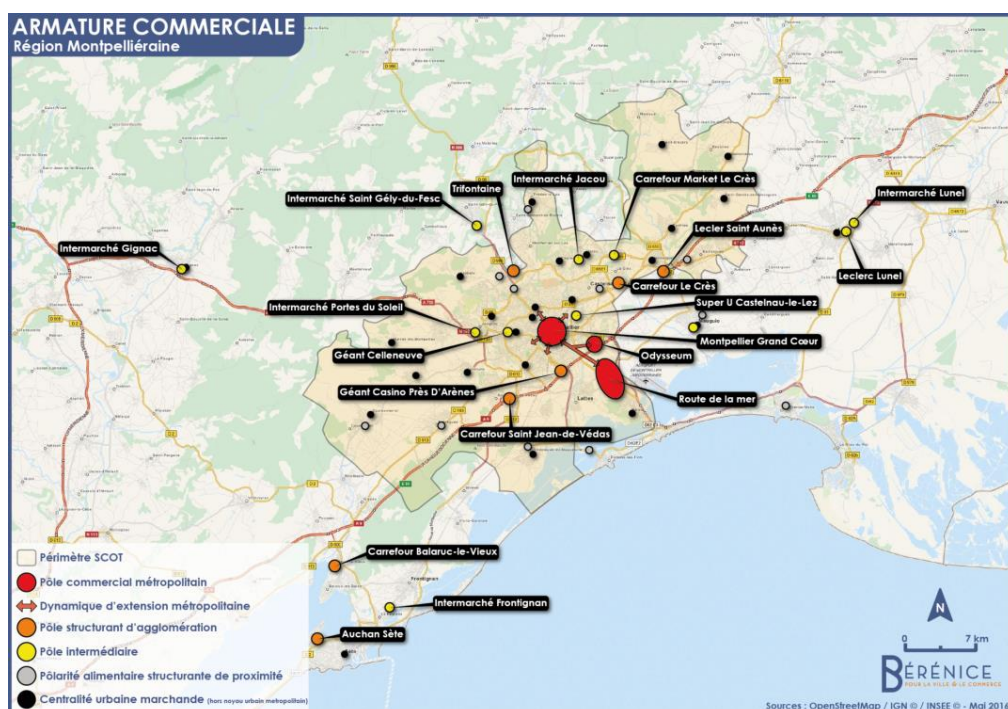
Bérénice accompagne Montpellier 3M, dans l'élaboration du volet commercial de son SCOT, dont le périmètre se confond avec celui de l'agglomération

MISSION CONFIEE A BERENICE :

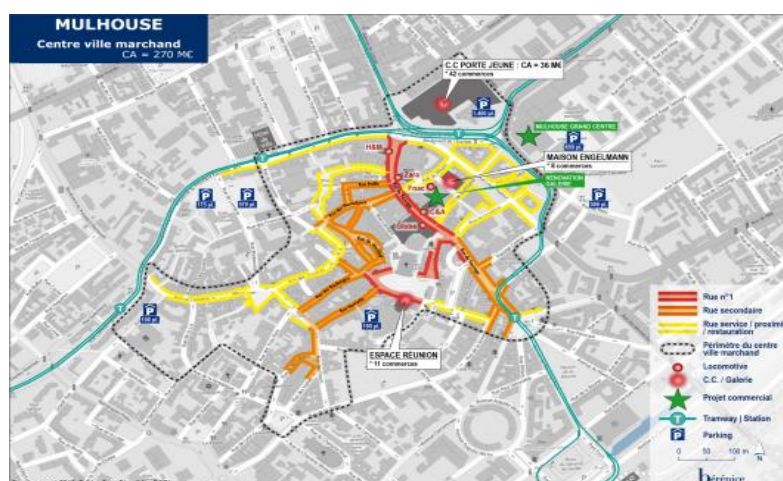
- DRESSER UN ETAT DES LIEUX DE L'ARMATAURE COMMERCIALE (2014 – actualisation en 2016)
- PROPOSER UNE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL (PADD) jusqu'à l'horizon 2040 en lien avec le projet de territoire montpelliérain
- VALIDER DES ORIENTATIONS POUR LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL EN VUE D'un meilleur équilibre et d'une plus grande qualité urbaine
- PREPARER ET ASSISTER MONTEPLIER METROPOLE DANS LA DEMARCHE DE CONCERTATION AVEC LES ACTEURS PRIVES ET PUBLICS DU COMMERCE

Après le changement de mandature intervenu en 2014, Bérénice a repris sa mission d'assistance auprès de Montpellier Métropole depuis avril 2016

Validation du PADD et du projet de DOO : automne 2016



Document d'aménagement commercial pour la révision du Schéma de Cohérence Territoriale de la Région Mulhousienne



CONTEXTE :

La révision du SCoT et l'intégration d'un nouveau volet commercial intervient à un moment stratégique pour la Région Mulhousienne, confrontée à :

- un besoin de redynamisation des centralités urbaines,
- l'essoufflement du modèle d'urbanisme commercial « extensif »,
- la restructuration de zones commerciales vieillissantes.

La rédaction du DAC offre au territoire l'opportunité de réviser sa stratégie commerciale et d'y intégrer plus finement ses objectifs d'aménagement durable. Mais la principale évolution par rapport à la précédente charte de développement commercial réside dans sa portée réglementaire, puisque ce document s'imposera aux nouveaux projets commerciaux. Ceci offre des perspectives nouvelles de régulation des développements marchands, mais nécessite d'importantes phases de concertation avec les élus et acteurs du territoire.

MISSION ET METHODOLOGIE :

La mission d'élaboration du Document d'Aménagement Commercial s'organise en 4 phases :

- une phase de diagnostic de l'offre et de la demande avec analyse et synthèse des informations, puis traduction sous la forme d'enjeux d'organisation du tissu commercial,
- une phase de proposition de plusieurs scénarii et de choix d'un scénario pour le volet commerce du PADD,
- une phase de validation des principes et de rédaction du DAC,
- une phase de finalisation du projet de DAC, jusqu'à la fin de la procédure de révision du SCoT (tranche conditionnelle).

L'élaboration du DAC s'appuie entre autre sur un travail important de concertation des collectivités membres du SCoT, des acteurs privés du territoire et des partenaires techniques du syndicat mixte.

AUTORISATION D'EXPLOITATION COMMERCIALE

Sur les 3 dernières années, l'agence Bérénice a mené à bien les dossiers de demandes d'autorisation d'exploitation commerciale sur plus de 30 projets, dont :

UNIBAIL-RODAMCO-WESTFIELD – 2019

Accompagnement de SCI Rosny Beauséjour dans l'obtention de l'autorisation d'exploitation commerciale auprès de la CNAC - projet de restructuration – extension de l'ensemble commercial Rosny 2 à Rosny-sous-Bois

Accompagnement d'Unibail-Rodamco-Westfield dans la démarche d'obtention d'une autorisation d'exploitation commerciale (CDAC) - restructuration d'un local restauration centre commercial Alma à Rennes

Accompagnement de SAS Spring Vélizy dans l'obtention de l'autorisation d'exploitation commerciale auprès de la CNAC - restructuration – extension de l'ensemble commercial Vélizy 2 à Vélizy-Villacoublay

NEXITY / EMERIGE – 2019

Accompagnement de Nexity dans la démarche d'obtention des autorisations d'exploitation commerciale (CDAC) – Les Docks à Saint-Ouen

LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS – 2019

Demandes d'autorisations d'exploitation commerciale relative au projet de création d'un ensemble commercial nommé « cœur de Village » à Roquefort-Les-Pins

TERRITOIRE 38 – 2019

Production et assistance dans la procédure de demande d'autorisation d'exploitation commerciale - Quartier Dessaix à Thonon-les-Bains

OPALE-ALSEI – 2020

Accompagnement d'Opale Alsei (Ile de La Réunion) dans la démarche d'obtention de l'autorisation d'exploitation commerciale modificative relative au projet Kanopée (ilot 7)

ÉTUDES D'IMPACT LOI ELAN

Depuis l'entrée en vigueur de la loi ELAN au 1er janvier 2020, l'agence Bérénice a réalisé plus de 60 études d'impact, dont :

BNP PARIBAS

Production d'une Analyse d'impact type ELAN relative au projet Rue Auber/ Boulevard Haussmann (Ex Benetton) - *Paris 9ème*

SUPER U

Production d'une étude d'impact type ELAN relative au projet de création d'un supermarché Super U, rue Custine - *Paris 18ème*

LOUIS VUITTON

Production d'une Analyse d'Impact ELAN relative à l'extension du magasin Louis Vuitton – 101 Avenue des Champs Elysées – *Paris 8ème*

STEPLING

Production d'une analyse d'impact ELAN relative à la restructuration de la Galerie 66 Champs Elysées - *Paris 8ème (en cours)*

KLEPIERRE

Production d'une Analyse d'impact type ELAN relative à l'extension de l'ensemble commercial Nantes Beaulieu par la création d'une moyenne surface d'envergure supra régionale à Nantes

LIDL

Production d'une Analyse d'impact ELAN relative au magasin Lidl Quartier Camp Laurent, Boulevard de l'Europe à la Seyne-sur-Mer

FREY

Production d'une Analyse d'impact ELAN relative à une demande de modification substantielle de l'autorisation d'exploitation commerciale du centre Shopping Promenade à Arles

Production d'une analyse d'impact associée à la demande d'AEC du projet « First » à Herblay

ALTAREA

Production d'une Analyse d'Impact type ELAN relative au volet commercial soumis autorisation de la ZAC Cœur de Ville à Issy-les-Moulineaux (*en cours*)

COSTCO

Production d'une Analyse d'impact de type ELAN relative à la création d'un magasin Costco à Pontault-Combault

BÉRÉNICE

5 rue Chalgrin 
75116 Paris

01 44 88 56 70 

www.berenice.fr 

Bérénice pour la ville et le commerce 