

Les Commerçants.

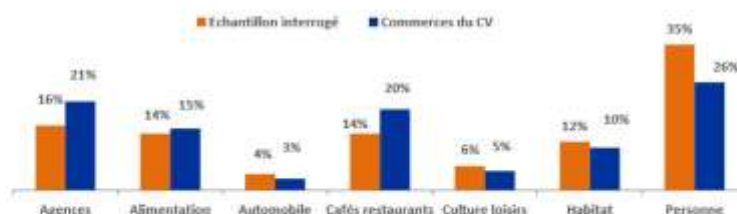


Enjeux et souhaits des commerçants

Enjeux et souhaits des commerçants

➤ Méthodologie et profil des commerçants interrogés

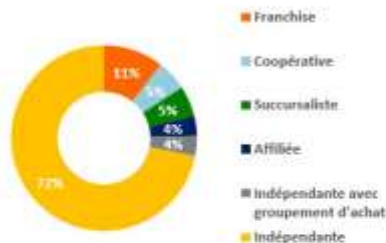
- 51 commerçants sédentaires ont répondu au questionnaire soumis par les enquêteurs. Cet échantillon présente une bonne représentation de l'ensemble des grandes catégories d'activités présentes en centre-ville, hormis les cafés-restaurants et les agences, un peu moins représentés. L'enquête s'adressant avant tout aux commerces de proximité, l'échantillon de commerçants enquêtés cible bien ce type de commerce.



Profil des commerçants interrogés

Principales caractéristiques :

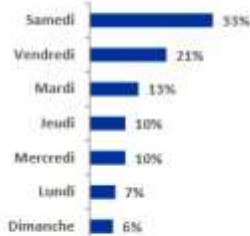
- Un bon nombre de commerçants est propriétaire de son local (20% contre environ 18 % sur d'autres enquêtes).
- Moins d'un tiers (28 %) des commerçants interrogés réside à Fontenay-aux-Roses.
- Moins d'un tiers de commerçants ayant répondu est en franchise, affilié ou en groupement d'achat.



- Une base stable avec près d'un tiers des commerçants interrogés installés depuis 5 à 10 ans.
- Parallèlement, une part importante de commerçants installés depuis moins de 5 ans (39 % en cumulé).
- 16 % présents depuis plus de 15 ans, ce qui correspond en moyenne à ce que l'on peut retrouver sur d'autres pôles commerciaux.

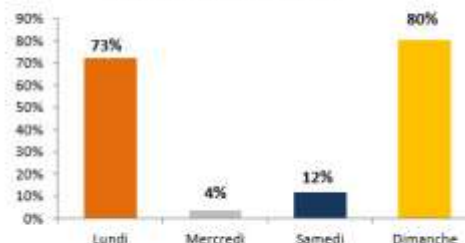
Fonctionnement des commerces du centre-ville

Quels sont vos principaux jours d'affluence ?



- Samedi, vendredi et mardi, principaux jours de fréquentation de la clientèle avec probablement une influence des jours de marché (mardi, jeudi et samedi matins).

Quels sont vos jours de fermeture ?

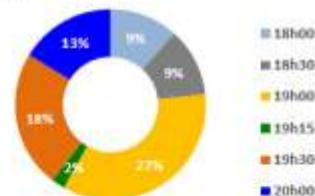


Quels sont vos horaires d'ouverture ?



- Des horaires d'ouverture concentrés entre 9h00 et 10h00 et de fermeture entre 19h00 et 20h00.

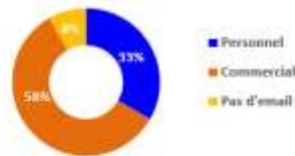
Quels sont vos horaires de fermeture en fin de journée ?



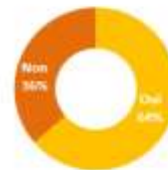
Une faible utilisation d'internet pour la vente

- Les deux-tiers des commerçants interrogés ont déclaré être équipés d'internet au sein de leur point de vente.
- Seuls 11 commerçants ont déclaré se servir d'un e-mail, dont 7 pour des démarches commerciales.
- Seuls 12 commerçants parmi les interrogés ont déclaré pratiquer la vente en ligne et 7 seulement expriment le souhait d'avoir une activité de e-commerce.
- Seuls 8 commerçants ont affirmé souhaiter bénéficier d'une formation en informatique ou internet.
- Par ailleurs, 35 % des commerçants interrogés affirment pratiquer les livraisons à domicile.

Vous servez-vous d'un e-mail ?



Avez-vous un fichier client informatisé ?



Sceaux et Vélizy 2 principaux pôles concurrents identifiés

Selon vous, quels sont les pôles qui concurrencent le centre-ville de Fontenay ?



- Les commerçants identifient les mêmes pôles commerciaux concurrents du centre-ville de Fontenay que ceux évoqués par les consommateurs, à la différence qu'ils placent Sceaux en première position devant le centre commercial Vélizy 2.
- Viennent ensuite les centres-villes du Plessis-Robinson et de Châtillon.

Des souhaits qui rejoignent ceux des consommateurs

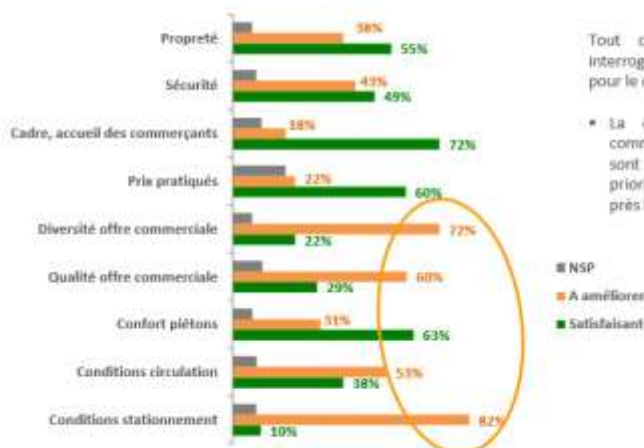
Les types de commerces et de services qui auraient le plus besoins d'être développés en centre-ville identifiés par les commerçants interrogés rejoignent les activités citées par les consommateurs :

- Le prêt-à-porter avant tout, puis l'implantation d'une poissonnerie, d'un fromager.
- Dans une moindre mesure, un magasin de chaussures et une librairie.



Amélioration de la vie commerçante

Comment jugez-vous les éléments suivants concernant la vie commerçante du centre-ville de Fontenay-aux-Roses ?



Tout comme les consommateurs, les commerçants interrogés identifient les mêmes thèmes d'amélioration pour le commerce du centre-ville de Fontenay :

- La diversité (72%), la qualité (60%) de l'offre commerciale et les conditions de stationnement (82%) sont ainsi les 3 thèmes qui ressortent de manière prioritaire. Les conditions de circulation (53%) suivent de près l'item du stationnement.

Les améliorations souhaitées par les commerçants

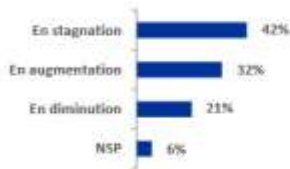
Verbatim des commerçants pour améliorer le centre-ville

Enquêtes en face-à-face

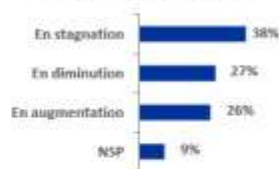
- Améliorer la diversité commerciale, augmenter le nombre de places de stationnement ; limiter les agences bancaires/assurances/auto-école et ne pas les mettre sur les emplacements n° 1
- Une population plus jeune
- Agir sur l'offre pour améliorer l'attractivité du centre-ville, rendre les lieux plus esthétiques, améliorer le cheminement des clients, création de pôles et créer de la continuité commerciale
- Baisser le prix des loyers, aider à l'installation/la rénovation, rendre la rue Boucicaut piétonne, avoir des commerces de qualité, proposer un local pour les artisans d'art : ateliers créatifs, vente de produits locaux et plus d'animations
- Diverses animations : pour faire se balader les gens dans la ville. Les commerçants doivent jouer le jeu selon les périodes de fêtes pour dynamiser leurs commerces (vitrines, décoration), marché provençal sur 3 jours
- Problème de stationnement pour s'arrêter faire ses courses, améliorer le carrefour en haut de Fontenay et surtout le sécuriser. Trop de turn-over sur les commerces après le Carrefour Market, du coup les gens ne montent pas plus haut malgré des commerces de qualité
- Faire une vraie sélection sur les commerces - trop de commerces "bas de gamme" - développer les programmes immobiliers (stop logements sociaux) - les arcades ne sont vraiment pas jolies - remettre un coup de propre sur les façades dans l'ensemble, développer la végétation (centre ville trop triste) - faire venir des entreprises / siège social - dynamiser la jeunesse (sport/école ...), club sportif (Forest Hill, par exemple)
- Plus de stationnement, rue piétonne de la place de la mairie au tabac
- Rénover les locaux commerciaux du centre commercial proche du carrefour

Santé économique des commerçants interrogés

Sur les 3 dernières années ?



Comment a évolué votre chiffre d'affaires sur les 6 derniers mois ?



Quel est le montant de votre loyer mensuel, charges comprises ?



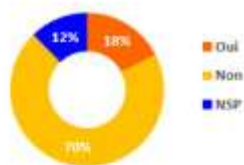
Etes-vous satisfait des points suivants concernant votre point de vente ?



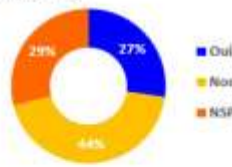
- Les commerçants sont 32% à avoir vu leur chiffre d'affaires s'accroître les 3 dernières années et 21% à l'avoir vu diminuer. Ce résultat correspond aux moyennes constatées sur d'autres enquêtes réalisées à l'occasion de diagnostics commerce à Clamart et à Sèvres où 34% des commerçants annonçaient un CA en augmentation.
- Néanmoins, sur les 6 derniers mois, les commerçants semblent connaître des difficultés liées à la crise économique. La part de CA en hausse passe de 32% à 26% et les CA en baisse passent de 21% à 27%.
- 63 % des commerçants annoncent un loyer mensuel compris entre 1000 et 2000 € CC.
- Enfin, les commerçants interrogés sont globalement satisfaits de leur emplacement, surface de vente et loyer.

Projets de déménagement et de cession

A court ou moyen terme, envisagez-vous de déménager votre commerce ?



Dans les 3 ans à venir, seriez-vous prêts à investir pour ouvrir un point de vente supplémentaire ?



- 18 % des commerçants interrogés envisagent de déménager leur commerce et 27 % seraient prêts à investir dans un point de vente supplémentaire.

Dans les 5 ans à venir, avez-vous l'intention de céder ?



- Si les deux-tiers (64%) des commerçants interrogés affirment ne pas avoir de projet de cession, 36 % des répondants envisageraient une cession, dont 23 % une cession de leur fonds de commerce.

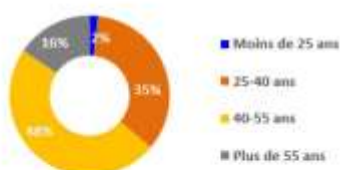
Des projets de cession à court terme

A quelle échéance projetez-vous de céder votre commerce ?



- Parmi les 19 commerçants interrogés qui envisagent une cession, 5 envisagent de céder immédiatement et 6 d'ici 5 ans.
- Cumulés à échéance des 2 prochaines années, les intentions de cession s'élèvent à 11 commerçants.

Dans quelle tranche d'âge vous situez-vous ?



- La part des plus de 55 ans parmi les commerçants ayant répondu à l'enquête n'est pas particulièrement élevée (16%) comparativement à d'autres enquêtes réalisées.
- Néanmoins, la tranche des commerçants entre 40 et 55 ans est plus conséquente à Fontenay (48%) et pourrait expliquer le nombre de projets de cession à plus ou moins court terme.