



Verrières-le-Buisson

## Nos propositions pour redynamiser notre commerce de proximité

« R assembler Verrières-Le-Buisson » est allé à votre rencontre pour construire ses propositions.

Pas question de penser à l'avenir de nos commerces, sans consulter les commerçants, artisans, entrepreneurs, clients. Notre pôle « développement participatif économique » associe tous ces acteurs, et tous ont à cœur d'en finir avec l'implantation de commerces sans avoir étudié les besoins des Verriérois.

**Notre constat** → Nos commerçants, longtemps délaissés par la collectivité, se sont organisés seuls pour maintenir leur activité. A la clé, malheureusement, une baisse de fréquentation et souvent une fermeture de leur commerce.

**La cause** → Une évolution naturelle de la population avec de multiples conséquences dont celle sur la consommation. Baisse du pouvoir d'achat, raréfaction des possibilités de stationnement ... face à ces difficultés, nous dénonçons une absence totale de visibilité sur les projets d'aménagement urbain.

**Les maires-adjoints en charge du dossier n'ont jamais été commerçants et n'ont jamais lancé d'étude pour faciliter l'implantation pérenne de nos commerces.**

**La conséquence** → Nos commerces sont délaissés au profit des commerces des autres villes.

## Notre liste vous propose de créer les conditions de succès et une nouvelle dynamique pour notre commerce de proximité:

### 1) Mieux connaître les attentes des Verriérois vis-à-vis de leurs commerces

- Réaliser une étude de marché pour déterminer le profil des consommateurs et ce qui pourrait les faire revenir
- Réaliser une étude comparative des commerces existant (et à venir) dans les villes limitrophes

### 2) Rendre attractifs notre ville et nos commerces

- Définir une offre commerciale globale sur la ville
- Accepter d'avoir de la complémentarité, de la diversité, signe d'une bonne santé d'un quartier commerçant
- Co-construire un plan d'animation commercial global
- Mettre à disposition du foncier : tester l'idée d'un entrepreneur (ex : boutique éphémère)
- Co-construire une « market-place digitale » pour permettre aux commerçants de se faire connaître et gérer sa notoriété dans et au-delà de la ville

### 3) Préserver l'intérêt général

- Assurer un lien permanent avec vous et les acteurs économiques (grâce à un référent de centre-ville et un comité ouvert à tous)
- Pérenniser et augmenter nos commerces dans notre centre-ville (droit de préemption localisé)
- Lutter contre la vacance commerciale et favoriser l'occupation des locaux
- Réaliser une étude comparative sur les loyers des villes équivalentes pour discuter avec les bailleurs privés

### 4) Structurer l'aménagement urbain commercial

- Repenser l'aménagement urbain et commercial dans le cadre du PLU
- Identifier les zones de trafic pour installer de façon pertinente nos commerces
- Optimiser le stationnement au global (ex : définir des zones clients, commerçants sédentaires ou non, employés)
- Définir une politique d'achat de locaux commerciaux via des types de Sociétés d'économie mixte pour pouvoir pratiquer une politique de loyer adapté (à l'activité que l'on installe dans nos locaux, progressif en cas de travaux ...)

# Regards croisés sur notre commerce de proximité

## Analyse par secteur commercial

**Le commerce aux Prés-Hauts** où l'offre est quasi complète (17 commerces). Une équipe de commerçants engagés qui s'organise à travers une association nouvellement créée. Une baisse d'activité depuis trois ans pour 46% d'entre eux et une stabilité relative pour 23 %.

Ce quartier excentré est marqué par la détérioration progressive de son tissu commercial, avec des logements sociaux dans un état de vétusté important. Et ce malgré son accessibilité, ce pôle est enclavé et peu visible des nouveaux arrivants. Ainsi, ce site risque d'être délaissé par les enseignes (Marionnaud, Carrefour Market, Nicolas) faute de rentabilité imposée.

**Le commerce en centre-ville** où les rez-de-chaussée sont proposés à la location, à des loyers souvent prohibitifs, pour installer des commerces de proximité. L'absence de véritables commerces attractifs tels que l'artisan chocolatier DELEPINE en son temps laisse la place à des fonds de commerce qui surprennent par rapport aux réels besoins des Verriérois.

Les travaux de modification des rues d'Estienne d'Orves et du Paron laborieux n'ont rien donné en terme de dynamique diminuant même son accès (stationnements). Ceci n'a fait que favoriser la préférence pour les centres tels que Sceaux, Antony, le Plessis Robinson ou Chatenay Malabry où les Maires successifs ont toujours mené une politique commerciale pertinente à la différence de Verrières qui se délabre.

**Intermarché** installé sur une zone de trafic, Intermarché fait office de locomotive et attire de nombreux clients bénéficiant aux commerces alentours. La zone de stationnement en surface, l'ouverture le dimanche matin, parce qu'il pratique le « tout sous le même toit », et répond à un besoin de proximité (géographique), c'est un « haut lieu de rencontre » des Verriérois et son format convient globalement aux consommateurs. *(Complément pour Arts et Fleurs/ Tonton)*

**Les commerces de l'angle des Préharts et d'Estienne d'Orves (vers Grais)** : combo boulangerie / pharmacie / Maison de la Presse, produits de la mer fonctionnent et se développent. Ils ont su s'adapter seuls. Il est maintenant temps que notre commune les aide notamment sur l'interrogation du futur aménagement urbain commercial du Bd Foch, afin de les préserver et de les sublimer.

**Notre marché** accueille 2 fois par semaine les Verriérois et autres consommateurs de villes avoisinantes. Ces commerçants bénéficient d'emplacements « attirés ». Néanmoins la qualité des produits jugée inégale par des clients exigeants est sans appel sur les commerces dont certains pourraient être en difficulté. Certains types de produits présents n'attirent pas, la luminosité, le nettoyage des coursives et l'organisation des zones de chargement / déchargement seraient à améliorer pour un meilleur confort pour tous. Le déballage de l'offre extérieure aléatoire et peut qualitative ne crée pas l'effet de produit d'appel. De plus la politique répressive de stationnement et l'inorganisation du stationnement les jours de marché, plus particulièrement le samedi, rend l'accès difficile. Pourtant très attendue pour acheter des produits frais, la majorité des verriérois boude leur halle au profit de celle d'Antony ou du Plessis Robinson aux pratiques de prix jugées plus justes.

**Verrières-le-Buisson, ses commerces et ses citoyens, méritent mieux que la situation actuelle.**

Retrouvez-nous sur : <https://rassembler-verrieres.fr/>

**pour partager notre ambition pour notre ville et avoir le détail de notre analyse.**