

# **RAPPORT D'ACTIVITE**

# **ANNEE 2016**

**LYON 7 RIVE GAUCHE**

*Association de management de centre-ville*



**LYON 7** RIVE  
GAUCHE

# SOMMAIRE

---

## **PREFACE | 2**

## **NOTE DE PRESENTATION | 3**

## **PREMIERE AMBITION : RENFORCER LE COMMERCE DU 7<sup>E</sup> PAR L'URBANISME ET L'IMMOBILIER COMMERCIAL | 8**

- *Soutien à la dynamisation des différentes polarités commerciales | 8*
- *Création de plans de merchandising sectoriels | 8*
- *Outil d'observation, de suivi des porteurs de projet et des flux chaland | 8*
- *Développement de liens forts et récurrents avec les spécialistes de l'immobilier commercial | 10*
- *Prospection et sensibilisation des enseignes et franchises | 10*
- *Communication auprès de la presse spécialisée pour promouvoir le 7<sup>e</sup> | 12*
- *Mise en place d'un schéma d'accueil des porteurs de projet | 12*

## **DEUXIEME AMBITION / FAIRE DU COMMERCE ET DE L'ARTISANAT DES LEVIERS DE L'ANIMATION DU TERRITOIRE | 14**

- *Présence renforcée aux côtés des commerçants et artisans dans leur quotidien | 14*
- *Développement de moments privilégiés autour du commerce | 14*
- *Accompagnement à la structuration des acteurs associatifs | 14*
- *Accompagnement à la professionnalisation des pratiques commerciales | 15*
- *Développement d'actions innovantes pour valoriser le territoire | 18*
- *Permettre aux associations de forains d'adhérer ou de devenir partenaires du management de centre-ville | 19*
- *Incitation des associations de commerçants à être partie prenante de l'animation du territoire | 19*
- *Dynamisation du commerce autour d'événements générateurs de flux | 20*
- *Développement, rayonnement du 7<sup>e</sup> au travers du commerce, mobilisation des commerçants pour participer au concours Lyon Shop Design | 21*
- *Inscription du 7<sup>e</sup> comme axe de promotion et de développement commercial de la Métropole | 22*
- *Inciter les commerçants et artisans à participer aux concours régionaux et nationaux | 23*
- *Développement à destination du grand public d'outils de communication et de valorisation du 7<sup>e</sup> | 23*
- *Obtention du label européen Tocema | 25*

# PREFACE DES CO-PRESIDENTS

---

## UNE ANNEE RICHE EN ACTIONS

L'année **2016**, à l'instar de 2008, **a été particulièrement fructueuse** pour «*Lyon 7 Rive Gauche*» avec **la mise en place d'un nouveau plan d'actions ambitieux**. Notre **nouveau «Club-Avantages»** qui permet aux commerçants et à leurs salariés de bénéficier d'avantages équivalents à ceux d'un comité d'entreprise illustre ce propos.

Au cours de cette année, **nous avons également souhaité que soient réalisés un certain nombre de documents permettant aux Administrateurs de notre association** et plus généralement à nos partenaires **de suivre notre activité**. C'est ainsi que nous avons mis en place différents outils : tableau de suivi de notre plan d'actions, document de suivi des porteurs de projet reçus, tableau de bord de suivi des problèmes des commerçants, listing recensant l'intégralité des rez-de-chaussées commerciaux de l'arrondissement, collecte des adresses mail des commerçants afin de pouvoir leur transmettre rapidement de l'information et nos newsletters...

En complément, chaque semaine, **les Administrateurs** de «*Lyon 7 Rive Gauche*» **reçoivent des «Brèves» qui ont pour objectif de les informer sur l'avancement des actions que nous conduisons et sur l'actualité de l'arrondissement** mais aussi des notes thématiques sur différents sujets (droit de préemption des fonds de commerce...).

Côté organisation, et pour une meilleure efficacité, nous avons souhaité réunir tous les deux mois notre Directeur et son équipe ceci, en complément des réunions internes de nos équipes qui se déroulent chaque semaine et des réunions techniques avec nos partenaires.

En parallèle, **les commerçants et les unions commerciales qui sont au cœur de notre action** sont régulièrement rencontrés.

«*Lyon 7 Rive Gauche*» est présente aux différentes réunions organisées par les partenaires du management de centre-ville : Assemblée Générale Banque Populaire Loire et Lyonnais, soirée des partenaires du Ninkasi, inauguration de la brocante de la rue Chevreul, L'Atelier 1D Lab...

Nous avons également pris part au centre de ressources sur le management de centre-ville mis en place par la Direccte, la Région Auvergne Rhône-Alpes et la Chambre de Commerce et d'Industrie Rhône Alpes mais aussi, au niveau national, aux travaux de Centre-Ville en Mouvement.

**Nous nous sommes enfin attachés à développer nos outils de communication** : blog, site Internet, page Facebook, compte Instagram, compte Twitter, compte LinkedIn, Guide du Commerce, plaquettes de promotion du territoire...

Et une quantité d'autres sujets que vous pourrez découvrir au travers de ce rapport d'activité.

Alors, très bonne lecture !

**Amaury SMET & Huy NHU / Co-Présidents**

# NOTE DE PRÉSENTATION

---

## UNE DEMARCHE DE MANAGEMENT DE CENTRE-VILLE DURABLE

Avec une population supérieure à 80 000 habitants, plus de 1 500 cellules commerciales et artisanales, un chiffre d'affaires de 193 millions d'euros (2012), le 7<sup>e</sup> arrondissement de Lyon est l'une des principales polarités commerciales de la Rive Gauche de Lyon.

Depuis 2006, une démarche de management de centre-ville a été engagée pour assurer la valorisation, la promotion et le développement de l'activité commerciale et artisanale du 7<sup>e</sup> arrondissement.

Le modèle retenu repose sur la valorisation, la promotion et le développement partagé, entre acteurs privés et publics, des actions en faveur du tissu commercial et artisanal.

Le financement du plan d'actions de «*Lyon 7 Rive Gauche*» résulte d'un cofinancement privé/public.

Un manager de centre-ville et une équipe technique sont chargés de la mise en oeuvre des opérations définies par le conseil d'administration.

Dans le cadre du suivi de cette démarche, un groupe technique regroupant les différents partenaires est chargé du suivi de ce dispositif partenarial.

**Le Management de Centre Ville (MCV)** ou gestion unifiée de centre ville est un concept novateur qui vise à coordonner les efforts et les ressources des acteurs publics et privés pour promouvoir et valoriser les centres-villes auprès des investisseurs et pour donner des raisons objectives aux usagers de réaliser leurs achats.

L'objectif est donc d'améliorer l'attractivité du centre ville en développant l'accessibilité, la qualité de vie, la sécurité et l'offre commerciale et en agissant sur les différentes fonctions urbaines directement (animation, promotion) ou indirectement (urbanisme, sécurité, propreté, stationnement et livraisons) par le biais de la sensibilisation des acteurs pertinents.

## ACCOMPAGNEMENT ET PARTICIPATION AUX ACTIONS DE NOS PARTENAIRES PUBLICS

### Métropole de Lyon

- Relais d'information sur le Salon des Entrepreneurs en avril,
- Relais d'information sur le dispositif Only Lyon Tourisme en mai,
- Conférence-débat sur les orientations économiques de la Métropole 2016-2021 en juin,
- Relais d'information du Forum de la Franchise en octobre,
- Réunion sur le WIFI dans l'espace public le en octobre,
- Réunion sur le magazine de la métropole le Mét' et relais d'information (newsletter de novembre),
- Relais d'information sur le nouveau plan «Ma Ville à pied»,
- ...

### **Ville de Lyon**

- Relais en mars d'information du Carnaval de Gerland organisé par le Conseil de Quartier de Gerland,
- Relais de l'opération «*Tous à la Guill*» organisée par l'association 6<sup>e</sup> Continent en avril,
- Relais de l'opération «*Kids Harings*» organisée par le Conseil de Quartier Jean Macé en mai,
- Relais de l'opération la Place Stalingrad en fête du 21 mai organisé par le Conseil de Quartier Guillotière,
- La réunion du Conseil de Quartier Jean Macé en mai,
- La Nuit du Commerce à la CCI Lyon Métropole en juin,
- Rencontre avec le Comité d'Intérêt Local Gerland et le Conseil de Quartier Guillotière en juin,
- Relais en juin auprès des commerçants de l'alerte émise par la Direction Economie Commerce Artisanat concernant les Agendas d'Accessibilité,
- Distribution et collage des affiches officielles de l'EURO 2016 hors associations de commerçants (grande rue de la Guillotière...),
- Information des commerçants concernant l'arrêté préfectoral relatif à l'interdiction de la vente d'alcool pendant l'EURO 2016,
- Relais en juin de l'opération «*Tout l'Monde Dehors*»,
- Relais de la Fête de la Musique,
- Relais de la Fête du 7<sup>e</sup> en juin,
- Relais d'information sur les Nuits Sonores en juillet,
- Relais d'information en août sur le Flashmob de Gerland organisée par le centre social de Gerland,
- Relais de l'opération «*un marché, un chef, une recette*» en septembre,
- Relais de l'opération «*mon artisan, mon quartier*» en novembre,
- Relais de la Fête des Lumières 2016 en novembre,
- Relais d'information sur les enseignes, les terrasses, le stationnement et la législation des restaurants lors des spectacles (newsletter de novembre),
- Relais d'information sur le contrat «*Façades Nettes*» en décembre,
- ...

### **Chambre de Métiers et d'Artisanat du Rhône**

- Relais d'information Journées Européennes des Métiers d'Art les 1,2 et 3 avril,
- Relais d'information sur le magazine Artis (newsletter de juillet),
- Relais d'information sur le magazine Rhône Métiers,
- ...

### **CCI Lyon Métropole**

- Réunion de préparation de la Grande Semaine du Commerce en janvier,
- Relais d'information sur l'événement Go Numérique en février,
- Relais d'information Grande Semaine du Commerce 2016,
- Relais de la 12<sup>e</sup> enquête de la Franchise organisée par la CCI Lyon Métropole en mai,
- La réunion d'information sur les travaux d'aménagement de voirie de la rue Monod en mai,
- Relais d'information Lyon Shop Design,
- Relais d'information sur le Mag Eco (newsletter de juillet),
- Relais d'information sur la nouvelle CCI Lyon Métropole,
- ...

## L'ASSOCIATION DE MANAGEMENT DE CENTRE-VILLE «LYON 7 RIVE GAUCHE»

L'association de management de centre-ville «*Lyon 7 Rive Gauche*» a une mission d'interface entre les professionnels du commerce et les acteurs publics.

Conduire des actions de développement économique, de promotion et de valorisation du tissu commercial et artisanal, accompagner et favoriser le développement et l'animation du commerce, être l'interlocuteur des commerçants et des artisans, gérer les questions relatives à l'immobilier commercial, favoriser le partenariat public/privé, développer un environnement favorable aux commerçants, aux investisseurs et aux utilisateurs, accompagner le renforcement de l'armature commerciale, être un lieu de concertation sur les différents projets du 7<sup>e</sup> arrondissement, sont quelques unes des missions de l'association.

Pour mener à bien ces différents objectifs, «*Lyon 7 Rive Gauche*» s'est structurée autour de 5 collèges : Les collèges des acteurs publics (Ville de Lyon et organismes consulaires) ; le collège des associations de commerçants ou d'artisans régulièrement déclarées en Préfecture ; le collège des acteurs de l'immobilier, de la banque ; des enseignes nationales et des partenaires privés de l'association ; le collège des personnes qualifiées.

Enfin, pour mettre en œuvre son plan d'actions «*Lyon 7 Rive Gauche*» disposait en 2016 d'une équipe de quatre techniciens.

## GOUVERNANCE

### 1- Conseil d'Administration

L'association de management de centre-ville «*Lyon 7 Rive Gauche*» est administrée par un Conseil d'Administration qui peut compter au maximum 14 membres :

#### - **Collège Ville de Lyon**

- Fouziya BOUZERDA – Adjointe au commerce, à l'artisanat et au développement économique - Ville de Lyon
- Valérie GALLIOU – Adjointe au commerce, à l'Artisanat et à l'Economie Sociale et Solidaire - Mairie du 7<sup>e</sup> arrondissement
- Laure DAGORNE – Conseillère d'arrondissement – Mairie du 7<sup>e</sup> arrondissement

#### - **Collège des organismes consulaires, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon et la Chambre de Métiers du Rhône**

- Jacques DESCOURS – Vice-président CCI Lyon (Jusqu'à mi-novembre 2016)
- David GUILLEMAN – Administrateur Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Rhône

#### - **Collège des associations de commerçants ou d'artisans régulièrement déclarées en Préfecture**

- Kear Kun LO – Président Association Chinois Outremer Lyon et Région Rhône-Alpes

**- Le collège des acteurs de l'immobilier, de la banque ; des enseignes nationales et des partenaires privés de l'association**

- Amaury SMET – Gérant Azergues Immo
- Bernard LANDRY – Responsable Marchés Professionnels Banque Populaire Loire et Lyonnais
- Georges SOREL – Président du Conseil Territorial Rhône Alpes d'Eovi-Mcd Mutuelle
- Didier HOLL – Commerçant, Groupe Optic 2000

**- Collège des personnes qualifiées**

- Michel PARDON – Expert-comptable/Commissaire aux comptes – Associé du cabinet comptable SFC
- Huy NHU – Gérant Agence Avec Vous

**2- Le Bureau**

- Co-Présidents : Amaury SMET et Huy NHU,
- Vice-Présidents : Fouziya BOUZERDA, Jacques DESCOURS et David GUILLEMAN,
- Trésorier : Bernard LANDRY.

Il est à noter que la Métropole de Lyon participe aux Assemblées Générales et aux Conseils d'Administration de «*Lyon 7 Rive Gauche*» sans voix délibérative.

**3- Comité de Pilotage**

La gouvernance du territoire est complétée par un Comité de Pilotage dans lequel on trouve la Métropole de Lyon, la DIRECCTE (Etat) et les membres du Conseil d'Administration de «*Lyon 7 Rive Gauche*». Le Comité de Pilotage définit les grandes orientations en matière de commerce et d'artisanat pour le territoire ceci afin de renforcer l'attractivité commerciale et artisanale de l'arrondissement et de consolider la polarité commerciale du sud de la rive gauche.

**UNE EQUIPE TECHNIQUE ANIMÉE PAR PATRICE IOCHEM**

Projets suivis par les techniciens et prestataires de «*Lyon 7 Rive Gauche*» :

<b>Patrice IOCHEM</b>	<b>Dorian CHARREL</b>	<b>Victoria DODART</b>	<b>Edmond PERQUIS</b>
- Relations acteurs institutionnels	- Accueil de porteurs de projet	- Visites terrain	- Visites terrain
- Partenariats	- Plan de Déplacements Inter-Entreprises	- Opérations événementielles	- Opérations événementielles
- Suivi des grands projets	- Réduction de la consommation d'eau et des déchets toxiques des commerçants	- Administration des outils Internet et réseaux sociaux	- Guide du commerce
- Marketing territorial	- Relation avec les unions commerciales	- Interface avec le prestataire communication	
- Immobilier commercial	- Guide du Commerce	- Gestion des actions de communication	
- Mise en place de nouveaux services	- Visites terrain	- Relations presse	
- Guide du commerce	- Community manager	- Guide du commerce	
- Accueil des porteurs de projet			
- Présence sur les salons professionnels			
- Community manager			

PRESTATAIRE COMMUNICATION	PRESTATAIRE EVENEMENTIEL	PRESTATAIRE COMPTABILITE
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Réalisation de plaquettes</li> <li>- Guide du Commerce</li> <li>- Campagnes de valorisation du commerce</li> <li>- Site Internet et blog</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestion de «de Brad' et de Broc»</li> <li>- Recrutement des exposants</li> <li>- Conseil sur les animations et la communication à développer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bilan, compte de résultat...</li> <li>- Certification des comptes</li> <li>- Paies, déclaration sociales</li> <li>- ...</li> </ul>

## OBJECTIFS DU RAPPORT D'ACTIVITE

Ce rapport d'activité est la présentation synthétique des actions engagées en faveur du commerce et de l'artisanat par «Lyon 7 Rive Gauche».

Il fait suite aux informations communiquées durant l'année à nos partenaires: brèves, bilans des différentes opérations réalisées, articles de presse, informations relatives à la situation du tissu commercial et artisanal de l'arrondissement, comptes-rendus des problèmes exposés par les commerçants et les artisans...

### L'année 2016 en quelques chiffres :

- > Nombre d'heures mensuelles consacrées au MCV : **423**
- > Nombre de porteurs de projet renseignés ou accueillis : **37**
- > Nombre de locaux stratégiques suivis : **13**
- > Participation à des salons professionnels ou rencontres : **5**
  
- > Nombre de commerçants ou artisans ayant participé à au moins une action engagée : **192**
- > Nombre de commerçants individuellement rencontrés : **+ de 500**
  
- > Nombre d'actions de développement durable engagées : **2**
- > Nombre de salariés bénéficiant du PDIE de Lyon 7<sup>e</sup> : **73**
- > Nombre total de salariés des entreprises du PDIE : **290**
- > Nombre de salariés inscrits sur le site de covoiturage de Lyon 7<sup>e</sup> : **994**
  
- > Nombre d'outils de communication utilisés : **14**
- > Nombre de communiqués de presse réalisés : **6**
- > Nombre de retours presse identifiés : **35**
- > Nombre de fans page Facebook «Lyon 7 Rive Gauche» : **2 539**
- > Nombre de posts publiés sur la page Facebook : **516**
- > Nombre de Followers sur Twitter : **1 017**
- > Nombre de tweets : **647**
- > Nombre d'abonnés Instagram : **311**
- > Nombre de publications Instagram : **212**
- > Nombre d'articles réalisés sur notre blog : **183**
- > Nombre de documents mis en téléchargement sur Internet : **+ de 20**
- > Portée totale sur décembre des outils Internet : **67 186 personnes atteintes**
- > Nombre d'exemplaires édités Guide du Commerce Lyon 7<sup>e</sup> : **30 000**
- > Nombre de newsletters diffusées : **2**
- > Nombre de commerces recevant chaque newsletter : **800**
  
- > Nombre d'opérations événementielles réalisées : **3**
- > Nombre de participants à «Plaisir de Chiner» : **498**
- > Nombre de visiteurs «Plaisir de Chiner» : **+ de 20 000**
- > Nombre de participants «de Brad et de Broc» : **206**
- > Nombre de visiteurs à «de Brad et de Broc» : **+ de 10 000**

## PREMIERE AMBITION : RENFORCER LE COMMERCE DU 7<sup>E</sup> PAR L'URBANISME ET L'IMMOBILIER COMMERCIAL

---

### SOUTIEN A LA DYNAMISATION DES DIFFERENTES POLARITES COMMERCIALES

Le management de centre-ville assure régulièrement le lien avec les commerçants et les artisans de l'arrondissement.

C'est ainsi qu'à l'occasion des mailings de l'association, de la parution du Guide du Commerce, de la réalisation d'une opération ou de la communication d'une information, les commerçants sont rencontrés.

Dans le cadre de ses différentes actions, le management de centre-ville rencontre également les commerçants concernés pour les informer et définir avec eux les modalités d'une participation.

Le management de centre-ville rencontre également régulièrement les unions commerciales du territoire.

### CREATION DE PLANS DE MARCHANDISING SECTORIELS

«*Lyon 7 Rive Gauche*» a travaillé en 2016 à l'**élaboration du plan de merchandising** des deux principales artères commerciales du 7<sup>e</sup> arrondissement : le **cours Gambetta et l'avenue Jean Jaurès**. Ce travail a été réalisé en collaboration avec des professionnels de l'immobilier commercial et présenté aux partenaires techniques et élus du management de centre-ville.

Les documents établis ont permis d'avoir une vision prospective de l'évolution de ces artères et de définir les activités qu'il conviendrait d'accueillir. Ils servent également de référence pour l'orientation des porteurs de projet intéressés par ces artères. Les locaux vacants ou à céder ont également pu être identifiés et répertoriés dans un tableau de suivi des locaux stratégiques. Dernier point, ces plans de merchandising permettent de définir les actions qui pourraient être conduites tant par les acteurs publics que par «*Lyon 7 Rive Gauche*».

### OUTIL D'OBSERVATION, DE SUIVI DES PORTEURS DE PROJET ET DES FLUX CHALANDS

#### **Collecte de données de flux**

«*Lyon 7 Rive Gauche*» a travaillé à la collecte des données concernant les différents flux du 7<sup>e</sup> arrondissement. Pour mémoire, ces données peuvent être utiles pour convaincre des porteurs de projet, franchises ou enseignes de s'installer sur notre territoire. «*Lyon 7 Rive Gauche*» a dans ce cadre obtenu les éléments relatifs aux flux des transports en commun de l'arrondissement (métro, tramway, bus).

Pour ce qui concerne le comptage de flux piétons des différentes artères commerciales de l'arrondissement, il n'existe actuellement aucune donnée. Aussi, «*Lyon 7 Rive Gauche*» a organisé différentes rencontres avec une société spécialisée sur la thématique du comptage de flux

piétons sur les artères commerciales ceci afin de voir dans quel cadre des compteurs pourraient être acquis par «*Lyon 7 Rive Gauche*» ou l'un de ses partenaires.

Dans ce cadre, la société Eco-compteur, a présenté les différentes solutions adaptées au comptage de flux piétons pour les artères commerciales.

Le système Pyro-box permet facilement les comptages des flux piétons sur les trottoirs des artères commerciales dont la largeur n'excède pas 4 mètres (cela correspond aux critères que l'on retrouve sur le 7<sup>e</sup> arrondissement). Pyro-box est un système solide et discret qui s'attache sur les poteaux du mobilier urbain et résiste au vandalisme.

Le coût d'un module est de 2 900 euros HT, ce à quoi il convient d'ajouter 300 euros HT par an. Pour couvrir l'intégralité d'une artère, comme par exemple la partie de l'avenue Jean Jaurès comprise entre le cours Gambetta et la place Jean Macé, il convient d'acheter plusieurs modules (de l'ordre de 6).

Pyro-box fonctionne de manière totalement autonome avec une pile dont la durée de fonctionnement est de 10 ans. Par ailleurs, aucune maintenance n'est nécessaire.

Côté technique, le relevé des compteurs peut se faire manuellement via un smartphone. Les données et rapports d'analyse peuvent être générés gratuitement et l'ensemble des partenaires peuvent consulter ces informations via un code qui permet de se connecter au back office

Les deux pistes d'acquisition de compteurs (professionnels de l'immobilier commercial ou dispositif FISAC actuellement en cours sur Gerland) n'ont pu aboutir en 2016.

### **Observatoire des rez-de-chaussées commerciaux**

La ville de Lyon a mis en place un observatoire des rez-de-chaussées commerciaux. C'est dans ce cadre que «*Lyon 7 Rive Gauche*», qui chaque année effectue un recensement terrain de l'ensemble des rez de chaussées commerciaux du 7<sup>e</sup> arrondissement, **a transmis** au cours du premier semestre 2016 à la Direction Economie Commerce Artisanat **les données de son fichier 2015** puis en décembre **les données de son fichier 2016**.

Le travail de «*Lyon 7 Rive Gauche*» permet de connaître le nombre de cellules (plus de 1 500) présentes sur l'arrondissement avec les adresses et téléphones de ces dernières, mais aussi le nombre d'ouvertures et de fermetures de commerces.

### **Porteurs de projet**

«*Lyon 7 Rive Gauche*» accueille depuis sa création les porteurs de projets à la recherche d'un local commercial ou d'informations sur le 7<sup>e</sup> arrondissement. C'est ainsi qu'en 10 ans plus de 300 porteurs de projets ont été accueillis. En 2016, «*Lyon 7 Rive Gauche*» a formalisé son schéma d'accueil des porteurs de projet.

Par ailleurs, un document de suivi des différents porteurs de projet reçus a été formalisé. Ce dernier fait l'objet d'une communication avec les partenaires du management de centre-ville.

Pour revenir aux chiffres, le management de centre-ville a été sollicité à **37 reprises** en 2016. A l'occasion des rendez-vous effectués, une présentation de l'arrondissement, une analyse de l'adéquation du projet avec le territoire est formulée. Nous remettons, par ailleurs, aux porteurs de projet en recherche d'un local la liste des différents

commercialisateurs oeuvrant sur l'arrondissement, les offres de locaux disponibles dont la gestion de centre-ville a connaissance et la plaquette de présentation de l'arrondissement que nous avons élaborée.

**Typologie des 37 demandes reçues :**

- > Demande d'informations et de conseils : **11**
- > Recherche d'un local : **25**
- > Reprise d'un commerce : **1**

*Les 11 demandes d'informations et de conseils portaient par exemple sur du conseil en localisation, des demandes de données, de la recherche de financement, les règles d'urbanisme...*

**Segmentation des 26 porteurs de projet en recherche d'un local :**

- > Divers (artistes, association, profession libérale, recherche de terrain...) : **7**
- > Création d'un coffee shop ou salon de thé, café... : **5**
- > Implantation d'un point de vente en franchise (parfumerie, fleuriste, laverie...) : **5**
- > Ouverture d'un boulangerie ou pâtisserie : **3**
- > Ouverture d'une boutique éphémère : **3**
- > Ouverture d'un épicerie bio : **1**
- > Ouverture d'un magasin de jouets : **1**
- > Bar/restaurant : **1**

**Au total, sur les 26 porteurs de projet en recherche d'un local 4 ont ouvert leur commerce sur le 7<sup>e</sup> arrondissement.**

Dernier élément, on remarque que **plus de 10% des projets concernaient la filière «Bio».**

## **DEVELOPPEMENT DE LIENS FORTS ET RECURRENENTS AVEC LES SPECIALISTES DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL**

«Lyon 7 Rive Gauche» a enregistré en 2016, le partenariat d'Omnium et de Thomas Broquet. Azergues Immobilier est par ailleurs déjà adhérent du management de centre-ville. Des contacts ont également été noués avec les principaux professionnels de l'immobilier commercial tels que le cabinet Malsch ou Michel Simond. Dernier point, Lyon 7 Rive Gauche a développé des relations régulières de travail avec Rhône Développement Initiative (RDI).

## **PROSPECTION ET SENSIBILISATION DES ENSEIGNES ET FRANCHISES**

Afin de rencontrer des enseignes, des franchises ou des porteurs de projet intéressés par une implantation sur le 7<sup>e</sup> arrondissement, «**Lyon 7 Rive Gauche**» a, en 2016, **renforcé sa présence sur les principaux salons professionnels**. C'est ainsi que le management de centre-ville était au salon des entrepreneurs de Lyon, au SIEC à Paris, à Lyon Visiocommerce, au Forum Franchise de Lyon et enfin au Marché International de l'Implantation Commerciale et de la distribution de Cannes.

Enfin, afin d'avoir la connaissance la plus exhaustive possible des nouveaux concepts de commerces, de l'actualité des enseignes et franchises..., «Lyon 7 Rive Gauche» a constitué une bibliothèque de

données sur les domaines de l'immobilier commercial, de la franchise et des enseignes (listing, contacts...) qui est régulièrement actualisée.

«*Lyon 7 Rive Gauche*» a également développé, sur son site Internet, un espace dédié regroupant toutes les informations utiles pour une implantation sur l'arrondissement.

### **SIEC**

«*Lyon 7 Rive Gauche*» a participé le mercredi 15 juin au SIEC à Paris. Ce fut l'occasion d'échanger avec de nombreux acteurs du commerce et de prendre connaissance des projets développés au niveau national.

### **Visiocommerce**

La CCI de Lyon Métropole organise régulièrement «*Lyon VISIOCOMMERCE*» qui a pour objectif de présenter aux développeurs d'enseignes les opportunités d'implantations commerciales sur l'agglomération lyonnaise.

Comme chaque année, «*Lyon 7 Rive Gauche*» a participé à cet événement afin de rencontrer des représentants d'enseignes ou franchises potentiellement intéressés par notre territoire, de pouvoir échanger avec les différents développeurs des autres territoires de notre agglomération et de prendre connaissance des grands projets de la Métropole.

### **Forum de la franchise**



Le Forum Franchise est l'événement incontournable du mois d'octobre pour découvrir et rencontrer les réseaux nationaux de la franchise.

A l'occasion de cette 8<sup>e</sup> édition organisée par la CCI Lyon Métropole, plus de 150 enseignes des secteurs de l'alimentaire, de l'automobile, de la restauration, des services à la personne, et bien d'autres, étaient présentes mercredi 19 octobre au Centre de Congrès de Lyon.

«*Lyon 7 Rive Gauche*» participe depuis 2015 à ce salon dans le cadre de ses missions d'accueil des porteurs de projet. Le Forum Franchise est l'occasion

de toucher des franchisés ou franchiseurs qui souhaiteraient s'implanter sur le territoire en complément des indépendants qui sont reçus tout au long de l'année. Au cours de l'édition 2016 de ce Forum, **«*Lyon 7 rive Gauche*» a rencontré 6 porteurs de projet dont 4 franchisés intéressés par notre territoire.**

Par ailleurs, une trentaine d'exemplaires de notre Guide du Commerce et de notre nouvelle plaquette de promotion du territoire ont été diffusés.

Notre structure était présente aux côtés des autres sites de management de centre-ville de l'agglomération lyonnaise (Presqu'île, Oullins, Neuville-sur-Saône, Villeurbanne), de la Métropole de Lyon, de la SPL Lyon Part-Dieu et de la SPL Lyon-Confluence.

## **Marché International de l'Implantation Commerciale et de la distribution**



«Lyon 7 Rive Gauche» a participé, dans le cadre d'une invitation de l'organisateur du salon, les 16 et 17 novembre au Marché International de l'Implantation Commerciale et de la distribution (MAPIC) de Cannes.

Pour mémoire, ce salon international réunit nombre de professionnels de l'immobilier commercial : enseignes, commerçants, centres commerciaux, collectivités territoriales, établissements consulaires, foncières...

Plus de 8 000 participants (dont 2 000 enseignes, une centaine de collectivités territoriales...) et plus de 50 pays étaient représentés. En 2012, à l'invitation du Grand Lyon, «Lyon 7 Rive Gauche» avait déjà participé à ce salon.

**Ce salon a permis à «Lyon 7 Rive Gauche» d'honorer une dizaine de rendez-vous, de prendre des contacts qui pourront être utiles pour l'arrondissement et de rencontrer les managers de centre-ville d'autres territoires.**

### **Bibliothèque de données**

Afin d'avoir la connaissance la plus exhaustive possible des nouveaux concepts de commerces, de l'actualité des enseignes et franchises..., «Lyon 7 Rive Gauche» a constitué **une bibliothèque de données sur les domaines de l'immobilier commercial, de la franchise et des enseignes** (listing, contacts...) qui est régulièrement actualisée. «Lyon 7 Rive Gauche» dispose ainsi du fichier des franchises et enseignes présentes au niveau national, de la plupart des magazines spécialisés traitant de ces sujets...

## **COMMUNICATION AUPRES DE LA PRESSE SPECIALISEE POUR PROMOUVOIR LE 7<sup>E</sup>**

En novembre, «Lyon 7 Rive Gauche» a adressé à la presse nationale spécialisée la **synthèse des actions conduites par le management de centre-ville au cours des 10 dernières années** (nombre de porteurs de projet reçus, actions de développement durable conduites et événementielles organisées, récompenses nationales et internationales reçues, ...) ainsi que la nouvelle plaquette de présentation du territoire.

## **MISE EN PLACE A L'ECHELLE DE L'ARRONDISSEMENT D'UN SCHEMA D'ACUEIL DES PORTEURS DE PROJET**

Des porteurs de projet sont accueillis depuis 10 ans par le management de centre-ville. Afin d'avoir une meilleure vision des demandes reçues, «Lyon 7 Rive Gauche» a mis en place un véritable **schéma d'accueil** de ces derniers **qui permet un suivi des demandes en lien avec nos partenaires.**

En complément, **un espace dédié a été formalisé sur le site Internet de l'association.** Ce dernier comprend de nombreuses

informations comme les prix pratiqués sur chaque artère, des informations économiques sur le territoire...

Des échanges réguliers ont également lieu avec les professionnels afin de proposer, notamment, des locaux commerciaux correspondant à la demande des porteurs de projet.

Dans ce cadre, **37 porteurs de projets ont été accueillis** en 2016. «Lyon 7 Rive Gauche» a par ailleurs participé au salon des entrepreneurs afin de recueillir de l'information permettant d'améliorer les capacités de conseil du management de centre-ville.

## DEUXIEME AMBITION : FAIRE DU COMMERCE ET DE L'ARTISANAT DES LEVIERS DE L'ANIMATION DU TERRITOIRE

---

### PRESENCE RENFORCEE AUX COTES DES COMMERCANTS ET ARTISANS DANS LEUR QUOTIDIEN

**Chaque semaine, les chargés de mission de «Lyon 7 Rive Gauche» rencontrent les commerçants** et répondent aux questions posées par ces derniers. C'est dans ce cadre qu'**un outil de suivi** des problèmes rencontrés par ces derniers **a été élaboré**, testé et sera systématiquement utilisé en 2017.

Au cours de l'année 2016, «Lyon 7 Rive Gauche» a travaillé avec les commerçants sur de multiples sujets : Euro 2016, communication sur les nouveaux commerçants, graffitis, travaux de voirie, aide aux financements participatifs, documentations diverses...

«Lyon 7 Rive Gauche» a par ailleurs adressé aux commerçants, par deux fois par mail, une newsletter d'information traitant de différents sujets comme, par exemple, les obligations des commerçants (enseignes, terrasses...), les ouvertures entre 12 et 14 heures.

### DEVELOPPEMENT DE MOMENTS PRIVILEGES AUTOUR DU COMMERCE

Au travers de deux opérations, le Fundy Tour en octobre et «Plaisir de chiner» en juin, «Lyon 7 Rive Gauche» a développé des moments de convivialité auxquels été conviés les Présidents d'unions commerciales, des commerçants, des habitants et plus généralement les partenaires du management de centre-ville.

### ACCOMPAGNEMENT ET STRUCTURATION DES ACTEURS ASSOCIATIFS DU COMMERCE

Afin d'accompagner les unions commerciales du territoire, «Lyon 7 Rive Gauche» leur a proposé par mail (mars) puis par courrier (avril) un accompagnement technique.

**3 unions commerciales ont été accompagnées directement** cette année : «Cœur du 7», «Chevreul and Co» et «l'Association des Artisans et Commerçants de la Guillotière» (AACQG). Cela s'est notamment traduit par du conseil, du prêt de matériel et la mise en œuvre de la Grande semaine du Commerce.

Les animations ou événements de l'ensemble des unions commerciales du territoire ont par ailleurs fait l'objet d'un relais sur les différents outils de communication de «Lyon 7 Rive Gauche» (Braderie, brocante, animations...).

## **Grande Semaine du Commerce 2016**

La Grande Semaine du Commerce 2016 a eu lieu du mardi 14 au samedi 18 juin 2016. 1 100 000 tickets à gratter ont été distribués chez plus de 4 500 commerçants du territoire de la CCI Lyon Métropole.

Du côté du 7<sup>e</sup> arrondissement, «**Lyon 7 Rive Gauche**» après avoir accompagné les commerçants de Gerland (2013 et 2014), les commerçants de l'avenue Jean Jaurès (2015), a cette année **accompagné les 85 adhérents des associations de commerçants «Chevreul and Co» et «Association des Artisans et Commerçants du Quartier de Guillotière»** (AACQG).

Pour mémoire, l'objectif de cette opération est avant tout de valoriser les commerçants et d'offrir la possibilité au grand public de remporter de nombreux cadeaux auprès des commerçants participants.

Différents lots étaient mis en jeu durant cette semaine: séjours au Parc Astérix, billets d'avions, week-ends à Barcelone, Séville, Venise ou Prague, bons d'achats...

Le journal le Progrès a quotidiennement couvert cette opération en publiant sur ses supports des portraits de commerçants, de clients et d'unions commerciales.

## **ACCOMPAGNEMENT A LA PROFESSIONNALISATION DES PRATIQUES COMMERCIALES**

### **Newsletter Lyon 7 Rive Gauche**

**LYON 7 RIVE GAUCHE**  
management de centre-ville

LA NEWSLETTER COMMERCE DU 7<sup>e</sup> - Novembre 2016



Comme vous le savez peut-être, Lyon 7 Rive Gauche possède un compte (@lyon7r7g) qui est mis à jour quotidiennement. On recrée des photos de l'arrondissement, des commerces ou encore des lieux emblématiques du 7<sup>e</sup> et ceci afin de faire découvrir le territoire de manière plus ludique.  
Si vous souhaitez faire découvrir votre commerce (intérieur comme extérieur), vous pouvez nous envoyer vos photos que nous mettrons en ligne sur notre compte.

En 2014, «*Lyon 7 Rive Gauche*» avait mis en place une newsletter dont l'objectif était d'informer les commerçants et artisans de l'arrondissement sur différents sujets les concernant.

Après une interruption en 2015, la parution de cet outil de communication a été relancé en 2016 et **deux publications ont été réalisées** en juillet et novembre et **diffusées auprès de 800 commerçants, artisans ou activités de service.**

La newsletter de juillet a notamment traité des sujets suivants : la mise en place d'un

Club-Avantages pour les salariés des commerces, le Plan de Déplacement Inter-Entreprises, la communication digitale de «*Lyon 7 Rive Gauche*», du Guide du Commerce 2017, des publications des chambres consulaires...

La newsletter de novembre a traité de l'harmonisation des horaires d'ouverture des commerces, des règles relatives aux enseignes et aux terrasses, de la législation pour les restaurants accueillant des spectacles, des règles de stationnement à Lyon, de la possibilité de devenir distributeur du magazine de la Métropole...

En complément, «*Lyon 7 Rive Gauche*» diffuse tout au long de l'année ponctuellement et en fonction de l'actualité, de l'information aux commerçants et artisans sur différents sujets.

### **Plan de Déplacements Inter-Entreprises de Lyon 7<sup>e</sup>**

A la suite de la fin d'activité ou du déménagement d'entreprises, le Plan de Déplacements Inter-Entreprises (PDIE) de Lyon 7<sup>e</sup> a perdu plusieurs entreprises et une cinquantaine de salariés.

**«Lyon 7 Rive Gauche» a donc entamé un travail de recrutement de nouvelles entreprises.** L'objectif étant de retrouver le nombre de salariés inscrits dans le dispositif en 2015. En novembre, le chiffre de 73 salariés a été atteint alors qu'il avait chuté au début de l'année à moins de 60 salariés avec **5 commerces supplémentaires** qui **sont entrés** en 2016 **dans le dispositif**.

Pour mémoire, ce dispositif, dont «Lyon 7 Rive Gauche» assure gratuitement la gestion et l'animation, a pour objectif de limiter l'usage de la voiture dans les déplacements professionnels et les déplacements domicile-travail, en proposant des solutions alternatives de transport. Il est en place depuis le 1<sup>er</sup> novembre 2007.

En pratique, il permet :

- aux salariés des entreprises de l'arrondissement de bénéficier d'un abonnement de transports en commun à un tarif préférentiel,
- de promouvoir l'usage des modes de déplacements alternatifs dans les entreprises : autopartage, covoiturage, Vélo'v, transports en commun, marche à pied, transports ferroviaires...

Le PDIE mis en place par notre association donne droit à un abonnement TCL City Pass PDE qui est un abonnement permanent dont le règlement s'effectue tous les mois par prélèvement automatique. Les salariés n'ont donc plus aucun rechargement à effectuer en cours d'année. L'abonnement City Pass PDE donne accès à l'intégralité du réseau de Transports en Commun Lyonnais sans limite d'utilisation. Il permet également d'utiliser gratuitement les Parcs Relais TCL de l'agglomération et les Vélo'v (première heure gratuite).

#### **Intérêts du PDIE de Lyon 7<sup>e</sup> :**

- développer la performance des entreprises et l'attractivité économique du territoire,
- améliorer les conditions de déplacements pour les salariés : optimisation des temps de trajet, réduction du stress et du risque routier,
- réduire significativement les émissions de CO2 des véhicules et limiter la pollution sonore,
- permettre aux salariés des petites entreprises d'avoir accès aux mêmes outils que les grandes entreprises,
- faciliter l'accessibilité de l'arrondissement pour les usagers,
- valoriser les efforts environnementaux et sociaux de l'entreprise.

Le PDIE de Lyon 7<sup>e</sup> s'adresse à la fois :

- aux commerçants,
- aux artisans,
- aux professions libérales,
- aux petites entreprises dont le siège social est situé dans le 7<sup>e</sup> arrondissement de Lyon.

#### **Challenge de la mobilité**

«Lyon 7 Rive Gauche» a participé en 2016, comme chaque année, au Challenge de la mobilité organisé par la région Auvergne Rhône Alpes en collaboration avec l'ADEME au travers d'une action de sensibilisation des salariés des commerces aux modes de déplacements alternatifs.

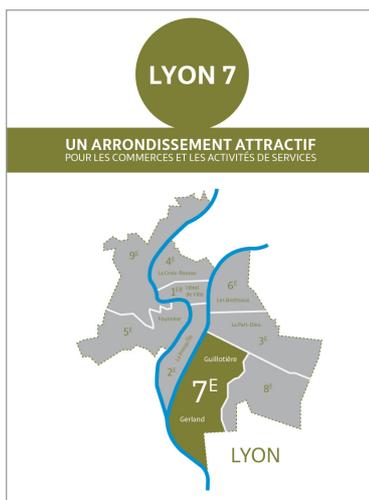
La 6<sup>e</sup> édition du challenge mobilité «*Au travail j'y vais autrement*» s'est déroulée le jeudi 9 juin 2016. Pour mémoire, cette opération concerne les entreprises et des administrations.

L'objectif est de promouvoir l'ensemble des mobilités alternatives à la voiture individuelle en favorisant les déplacements domicile-travail par d'autres moyens (vélo, marche à pied, transports en commun, covoiturage...).

D'année en année, les chiffres de la participation au challenge progressent. Pour cette 6<sup>e</sup> édition, 50 000 participants (+16% par rapport à 2015) de plus de 1 200 organismes de la région Auvergne Rhône-Alpes (+24% par rapport à 2015) sont venus «*Au travail autrement*» réalisant au total 665 000 km à l'aide d'un mode de transport alternatif à la voiture particulière.

Pour sa part, «**Lyon 7 Rive Gauche**» qui pilote le Plan de Déplacements Inter-Entreprises de Lyon 7<sup>e</sup> (PDIE) **s'est distinguée en terminant dans le haut du classement** (12<sup>e</sup> de sa catégorie établissements de 201 à 500 salariés) à l'échelle du Grand Lyon et 37<sup>e</sup> à l'échelle de la région Auvergne Rhône-Alpes (établissements de 250 à 999 salariés) comme en 2015.

### **Plaquette de promotion du territoire**



«*Lyon 7 Rive Gauche*» a réalisé sa nouvelle plaquette de promotion du territoire. Cette dernière vise à accompagner les professionnels de l'immobilier commercial dans la commercialisation des locaux commerciaux et se trouve en téléchargement gratuit sur le site Internet de «*Lyon 7 Rive Gauche*».

Elle a également pour objectif de sensibiliser les enseignes, les franchises et les porteurs de projet à l'intérêt d'investir sur le 7<sup>e</sup> arrondissement de Lyon. Dans ce cadre, elle est remise à tous les futurs porteurs de projet accueillis sur les salons professionnels (Forum de la Franchise...).

Dans ce document, on retrouve les principaux éléments de présentation de l'arrondissement : chiffre d'affaires du commerce de l'arrondissement, population, environnement économique, éléments du cadre de vie... ainsi qu'un focus sur la Guillotière et sur Gerland. Pour mémoire, une première plaquette avait été créée en mai 2010 à la suite d'une réunion qui avait réuni les professionnels de l'immobilier commercial à la Mairie du 7<sup>e</sup> arrondissement à l'initiative de «*Lyon 7 Rive Gauche*».

## DEVELOPPEMENT D'ACTIONS INNOVANTES POUR VALORISER LE TERRITOIRE

### Fundy Tour



Dans le cadre de ses missions d'accueil des porteurs de projet, «Lyon 7 Rive Gauche» a accompagné la start-up Fundy pour le lancement de son Fundy Tour, concept unique et original, qui a pour objectif de faire découvrir à une large clientèle des produits exclusifs issus des plateformes de crowdfunding.

C'est dans ce cadre que, du 26 septembre 2016 au 1<sup>er</sup> octobre, **le Fundy Tour a été lancé** aux Galeries Lafayette de Lyon Part-Dieu puis, **du 4 au 15 octobre dans le 7<sup>e</sup> arrondissement.**

Pour cela, Eovi Mcd Mutuelle, en partenariat avec «Lyon 7 Rive Gauche», a mis à disposition de Fundy un local située 32

avenue Jean Jaurès qui a accueilli une boutique éphémère pour commercialiser les produits d'une quinzaine de start-ups conçus ou fabriqués exclusivement en France. Parmi ces produits on retrouvait du prêt-à-porter, de l'alimentaire, du high-tech, de la décoration, du mobilier, des objets culturels...

**Les commerçants de la Guillotière ont été conviés à découvrir cette boutique** et à rencontrer les start ups présentes pour potentiellement devenir revendeur de certains produits. Tout ceci s'est déroulé à l'occasion d'un cocktail festif.

### Club-Avantages pour les commerçants, artisans, activités de service et les salariés du 7<sup>e</sup> arrondissement de Lyon



«Lyon 7 Rive Gauche» a mis en place un **Club-Avantages** pour les commerçants et salariés de l'arrondissement. Il s'agit de l'équivalent d'un **Comité d'entreprises**. Un site Internet et une plaquette ont été réalisés pour cette opération.

Avec cette action, «Lyon 7 Rive Gauche» innove une fois de plus avec comme objectif la valorisation, le développement et le soutien du commerce du 7<sup>e</sup> arrondissement (qui compte plus de 1 500 cellules commerciales et artisanales).

Ce «Club-Avantages» permet aux salariés et chefs d'entreprise du territoire (commerçants, artisans et activités de service) de bénéficier des avantages de type comité d'entreprise dont profitent les grandes entreprises et administrations. Ce dispositif, appliqué à l'échelle de l'arrondissement via une plateforme Internet, participe à rendre le 7<sup>e</sup> arrondissement plus attractif pour les commerçants présents et pour ceux qui souhaitent s'y implanter. Il permet également d'apporter **des avantages permettant au chef d'entreprise d'améliorer sa politique sociale vis-à-vis de ses salariés** et nous l'espérons de

demeurer durablement sur notre territoire. À cet effet, et pour une utilisation simplifiée, «Lyon 7 Rive Gauche» a créé sur Internet sa plateforme «Club-Avantages» dans le cadre d'un partenariat conclu avec une structure spécialisée sur ce type de problématiques.

Parmi les offres proposées par le «Club-Avantages», les salariés des petites entreprises pourront profiter de tarifs préférentiels sur : leurs entrées de spectacles, de concerts, de cinéma, de parcs d'attraction, animaliers, sur leurs abonnements presse, leurs séjours en vacances, leurs traversées en ferry, leurs cures bien-être, leurs locations de matériel, etc. Sans engagement et pour un coût de 2€ seulement par an (correspondant aux frais de création de leur compte et de leur carte membre), les gérants et salariés pourront à tout moment effectuer leur adhésion grâce au site Internet mis en place par «Lyon 7 Rive Gauche». **Ce procédé offre des tarifs de 5 à 50% moins chers que les prix habituels** et ce en fonction des produits et des périodes. Une première à Lyon et probablement au niveau national pour les commerces de proximité. À terme, «Lyon 7 Rive Gauche» espère aller encore plus loin en développant un processus d'achats groupés.

## PERMETTRE AUX ASSOCIATIONS DE FORAINS D'ADHERER OU DE DEVENIR PARTENAIRES DU MANAGEMENT DE CENTRE-VILLE

«Lyon 7 Rive Gauche» a rencontré à plusieurs reprises l'association des forains du marché de Jean Macé afin d'échanger et de définir les modalités d'une participation de cette dernière pour 2017 à la démarche de management de centre-ville de Lyon 7<sup>e</sup>.

## INCITATION DES ASSOCIATIONS DE COMMERCANTS A ETRE PARTIE PRENANTE DE L'ANIMATION DU TERRITOIRE

«Lyon 7 Rive Gauche» est en étroite relation avec les différentes Unions Commerciales et les incitent à être actrices de l'animation du territoire.

C'est dans ce cadre que «Lyon 7 Rive Gauche» s'est chargée de l'inscription de «Chevreul and Co» et de «l'Association des Artisans et Commerçants du Quartier de la Guillotière» (AACQG) à la **Grande semaine du commerce** de juin et s'est occupée de la distribution de la totalité des kits de l'opération. Grâce à ce soutien, 85 commerçants ont pu participer à cette animation.

«Lyon 7 Rive Gauche» a par ailleurs **relayé les opérations ou animations des différentes associations** via ses outils de communication et **a proposé au «Cœur du 7» de mettre en place une opération qui a été développée** et mise en place **par la management de centre-ville** il y a plusieurs années sur la place Jules Guesde : Rue des Artistes. L'opération consiste à associer des peintres et des commerçants pour une exposition de peinture.

Voici quelques exemples d'actions d'accompagnement réalisées par «Lyon 7 Rive Gauche» : relais de la braderie du Cours Gambetta en juin ; Inscription des présidents des associations de commerçants à la

Nuit du Commerce le 14/06 ; relais d'information aux associations de commerçants sur une formation Banque de France (juin) ; relais d'information sur la brocante rue Chevreul en juillet ; relais d'information de «*Chevreul and Co*» aux autres associations de commerçants sur un éventuel achat groupé de sapins Normann ; relais d'information sur la Fête des Terrasses du 25/09 ; prêt de matériel (2 roues de marquage) à «*Chevreul and Co*» pour sa brocante d'octobre ; relais d'information sur les calendriers 2016 et 2017 de «*Cœur du 7*» ; relais des animations mises en place par «*Cœur du 7*» et Solibarités (rue Pasteur) dans le cadre de la Fête des Lumières ; relais d'information vide-grenier place des Pavillons en avril...

## DYNAMISATION DU COMMERCE AUTOUR D'ÉVÉNEMENTS GÉNÉRATEURS DE FLUX

### Plaisir de chiner



La 19<sup>e</sup> édition de «*Plaisir de chiner*», la brocante/vide-grenier des avenues Jean Jaurès et Saxe s'est déroulée samedi 11 juin 2016 sous un temps radieux en dépit de prévisions météorologiques moroses.

Pour cette nouvelle édition, la manifestation s'étendait sur une partie des avenues Jean Jaurès et de Saxe.

Pour l'occasion, **498 exposants** étaient présents et **plus de 20 000** visiteurs étaient venus de toute l'agglomération lyonnaise, de la région Auvergne Rhône-

Alpes et pour certains de plus loin. Il est à noter qu'un travail a été réalisé avec l'Office du Tourisme pour une meilleure mise en avant de l'opération.

L'inauguration s'est déroulée en présence des Co-Présidents de «*Lyon 7 Rive Gauche*», d'élus et de partenaires avec pour la première fois un «*coupé de ruban*».

Au fil des années, «*Plaisir de chiner*» est devenue l'une des brocantes/vide-greniers les plus réputées de l'agglomération lyonnaise. Cette manifestation contribue au rayonnement des 3<sup>e</sup> et 7<sup>e</sup> arrondissements de Lyon et permet à l'avenue Jean Jaurès de connaître sa plus forte affluence de l'année.

Enfin, lors de cette journée «*Lyon 7 Rive Gauche*» a administré 114 questionnaires auprès de personnes fréquentant la manifestation pour avoir leur point de vue. Voici les résultats de cette enquête :

### Notoriété

**66,7% des personnes interrogées connaissent «*Plaisir de chiner*»** contre 33,3% qui découvraient l'opération.

Parmi ceux qui connaissent la brocante, 72,4% la connaissent depuis plus de deux ans et 27,6% depuis moins de deux ans.

### Attractivité

23% des personnes interrogées considèrent que cette brocante est très attractive, 46,5% qu'elle est attractive, 23,7% qu'elle est moyennement

attractive, 4,4% qu'elle n'est pas attractive du tout et 1,7% n'ont pas d'opinion.

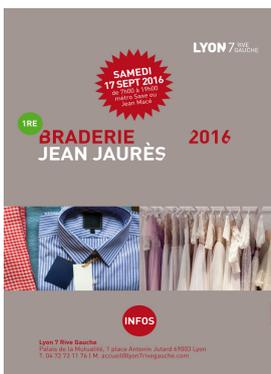
**Au total l'opération est jugée attractive ou très attractive par plus de 70% des personnes sondées.**

25,4% ont connu la brocante par le bouche à oreille, 26,3% par Internet, 10,5% par voie de presse, 8,8% par une publicité et 28,1% par d'autres moyens. Enfin, 0,9% ne se prononce pas.

### **Provenance des personnes présentes le jour de la manifestation**

65,8% des personnes habitent Lyon, 22,8% l'agglomération lyonnaise et 11,4% viennent d'autres départements.

### **De Brad' et de Broc'**



«De Brad' et de Broc'» est une manifestation qui, à terme, a vocation à offrir aux commerçants du 7<sup>e</sup> arrondissement la possibilité de vendre ou de déstocker une partie des produits de leur magasin.

Le concept repose sur l'association d'une braderie et d'une brocante, à l'instar de la Croix-Rousse, qui se sont déroulées sur les avenues Jean Jaurès et Saxe le samedi 17 septembre.

**Au total un peu plus de 200 exposants ont répondu présents pour cette première édition.**

## **DEVELOPPEMENT, RAYONNEMENT DU 7<sup>E</sup> AU TRAVERS DU COMMERCE, MOBILISATION DES COMMERCANTS POUR PARTICIPER AU CONCOURS LYON SHOP DESIGN**



Le design peut être un facteur d'attractivité du commerce. Dans ce cadre la CCI de Lyon Métropole organise depuis plusieurs années le concours Lyon Shop Design qui met en lumière les plus beaux commerces lyonnais. Cette démarche stimule le rapprochement entre commerçants et architectes/designers pour la création ou rénovation de commerces tout en favorisant une dynamique auprès des filières concernées (commerce, architecture, artisanat du bâtiment...). Elle s'inscrit par ailleurs dans une volonté de modernisation des commerces de la région lyonnaise par le design.

Pour cette nouvelle édition, dont les lauréats seront connus en 2017, «**Lyon 7 Rive Gauche**», via ses supports de communication puis par des rencontres individuelles de commerçants, **a souhaité informer et mobiliser le plus grand nombre possible de commerçants** afin qu'ils puissent participer à ce concours.

En lien avec la CCI Lyon Métropole, les commerçants répondant aux critères du concours, notamment parmi les nouvelles installations de commerces, ont été incités à remplir le dossier de participation.

Le résultat est satisfaisant puisque **7 dossiers de candidatures ont été déposés** pour le concours Lyon Shop Design 2017 soit le triple par rapport à la précédente édition.

## **INSCRIPTION DU 7<sup>E</sup> COMME AXE DE LA PROMOTION ET DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DE LA METROPOLE**

Au cours de l'année écoulée, **«Lyon 7 Rive Gauche» a participé à de nombreux salons ou rencontres professionnelles** (Visio commerce, SIEC, salon des entrepreneurs, salon de la Franchise de Lyon, MAPIC...). En parallèle, de nombreuses communications ont été réalisées notamment sur le site Internet de *«Lyon 7 Rive Gauche»* ou ses réseaux sociaux. Enfin, les **actions conduites par «Lyon 7 Rive Gauche» ont donné lieu à de nombreux retours de presse et à une nouvelle labellisation européenne** pour une durée de 3 ans.

### **Centre-ville en Mouvement**

Centre-ville en Mouvement est une association qui regroupe des élus, des collectivités territoriales, des chambres consulaires et différents spécialistes qui oeuvrent de concert pour accompagner les mutations des centres-villes et de la fonction commerce. En 2016, cette association a souhaité associer *«Lyon 7 Rive Gauche»* à certains de ses travaux.

### **Centre de ressources sur le management de centre-ville**

La Direccte, la région Auvergne Rhône-Alpes et la Chambre de Commerce et d'Industrie Rhône Alpes, conscientes de l'importance grandissante de la fonction *«management de centre-ville»* dans le développement économique des territoires, ont porté sur les fonds baptismaux un centre de ressources pour accompagner les structures de management de centre-ville existantes et favoriser l'émergence de nouvelles démarches.

*«Lyon 7 Rive Gauche»* a participé, au cours de l'année écoulée, aux deux premières réunions qui avaient pour objectif de formaliser les attentes des structures de management de centre-ville existantes vis-à-vis du centre de ressources.

### **Club des managers de centre-ville**

*«Lyon 7 Rive Gauche»* participe aux travaux du Club des Managers de centre-ville (CMCV) dont l'objectif est de représenter les plus de 400 managers recensés en France.

Le CMCV permet d'échanger au quotidien sur les outils techniques ou les bonnes pratiques, il propose aussi une veille sur les évolutions de missions, de projets, de territoires, de structures, d'intervenants, de partenaires, de services, de mutations économiques...

Enfin, via différents partenariats le CMCV permet aux managers de participer à de nombreuses manifestations à moindre coût (Franchise Expo, SIEC, Mapic, Salon des Maires, Salon Maison & Objet).

## INCITER LES COMMERCANTS ET ARTISANS A PARTICIPER AUX CONCOURS REGIONAUX ET NATIONAUX

«Lyon 7 Rive Gauche» a inscrit cette année l'association des commerçants «Cœur du 7» au concours organisé dans le cadre de la Grande Semaine du Commerce. Malheureusement le calendrier 2016 de l'association n'a pas été retenu parmi les lauréats de la Nuit Commerce qui s'est déroulée le mardi 14 juin.

## DEVELOPPEMENT A DESTINATION DU GRAND PUBLIC D'OUTILS DE COMMUNICATION ET DE VAORISATION DU 7<sup>E</sup>

### Guide du commerce 2016



Avoir une communication de territoire homogène et efficace est un impératif pour limiter l'évasion commerciale d'un territoire.

C'est dans ce cadre que «Lyon 7 Rive Gauche» a décidé de lancer en 2016 la huitième édition du Guide du Commerce du 7<sup>e</sup> arrondissement de Lyon.

**Il s'agit d'un produit gratuit** qui n'a pas d'équivalent sur Lyon ou sur l'agglomération, son objectif étant de présenter aux usagers et aux habitants de l'arrondissement l'offre commerciale et artisanale dans sa diversité.

**Dans ce document, on retrouve l'intégralité des commerçants, des artisans et des activités de service**

situées en rez-de-chaussée commerciaux.

Plusieurs parcours thématiques permettant une découverte de l'arrondissement, sont également proposés aux habitants et aux usagers du 7<sup>e</sup>. On retrouve également dans ce guide toutes les informations nécessaires à la vie quotidienne (transports, culture, événements, vie nocturne...).

**Ce city guide, édité à 30 000 exemplaires**, est téléchargeable depuis les différents supports Internet de l'association.

**Pour la diffusion** de ce produit, il a été décidé de privilégier l'efficacité : on le retrouve donc dans les lieux publics, dans **plus de 200 commerces** distributeurs, dans les hôtels, dans certaines entreprises ou établissements d'enseignement supérieur... À l'occasion du lancement de ce produit il est également diffusé sur les marchés forains et à la sortie des stations de tramway ou de métro de l'arrondissement. Enfin les derniers exemplaires ont servi à réapprovisionner les commerçants début mars.

Pour mémoire, le référencement de l'ensemble des rez-de-chaussées de commerces présents sur notre arrondissement débute en juillet pour s'achever fin octobre. «Lyon 7 Rive Gauche» assure par ailleurs la rédaction des différents articles et la commercialisation des encarts publicitaires qui permettent d'autofinancer ce support.

### **Réseaux sociaux**

Un travail important a été conduit en 2016 pour accroître l'audience des différents outils de communication de «*Lyon 7 Rive Gauche*».

**Grâce à des publications plus soutenues, l'audience** de Facebook, Twitter et Instagram **a fortement progressé** (67 186 personnes atteintes en décembre 2016). La page Facebook est aimée par 2 529 personnes, le compte Twitter suivi par 1 017 personnes et le compte Instagram, mis en place à la fin de l'année 2015, comptabilise 311 abonnés. Depuis le mois d'octobre, un compte LinkedIn destiné à renforcer la présence de l'association auprès d'un public de professionnels a également été créé.

A l'aide de ces quatre outils numériques, «*Lyon 7 Rive Gauche*» touche efficacement un large public tels que les commerçant(e)s, les habitants, les salariés ou encore les usagers du territoire, qui peuvent, en suivant le média privilégié, s'informer sur la vie locale et commerciale du 7<sup>e</sup> arrondissement.

### **Communiqués et retours presse**

Au cours de l'année 2016, «*Lyon 7 Rive Gauche*» a adressé **six communiqués à la presse** au sujet de actions conduites («*Plaisir de Chiner*» «*de Brad et de Broc*», label TOCEMA... Ces derniers ont générés 35 retours ou citations de presse.

### **Site Internet et blog**

En 2016, **183 articles ont été rédigés sur le blog** et une **vingtaine de documents** informatifs **mis en téléchargement sur le site Internet** de «*Lyon 7 Rive Gauche*». Parmi les parutions publiées, on retrouve par exemple des informations sur les ouvertures et fermetures de nouveaux commerces, les événements culturels, des informations utiles aux porteurs de projet et aux acteurs de l'immobilier, des documents de présentation de l'arrondissement ou encore les différentes opérations engagées par l'association. Enfin, l'espace réservé aux événements («*Plaisir de Chiner*» et de «*Brad' et de Broc*'») ainsi que celui réservé aux porteurs de projet ont été développés afin de faciliter l'accès aux informations lors de la navigation sur le site internet.

### **Création d'un module pour la réalisation de sondages**

En parallèle, un **module de sondage** a été mis en place **qui vient compléter les enquêtes effectuées sur le terrain**. L'objectif est de recueillir et étudier l'avis des commerçants ou usagers des commerces sur différents sujets. Pour notre première expérimentation, nous avons demandé aux commerçants leur avis sur la pertinence d'une ouverture entre 12 et 14 heures lors de périodes clés (soldes, fêtes de fin d'année, fête des mères, etc.), la réponse «*oui*» a été choisi à 100%, mais ce résultat n'est pas significatif au vu de la faible participation. Cette pratique devra, en 2016, gagner en notoriété.

## OBTENTION DU LABEL EUROPEEN TOCEMA



«*Lyon 7 Rive Gauche*» a une nouvelle fois reçu pour une période de 3 ans (novembre 2016 / novembre 2019) le label européen TOCEMA pour son action de management de centre-ville sur le 7<sup>e</sup> arrondissement.

TOCEMA EUROPE qui regroupe la France, la Belgique, le Royaume-Uni, l'Italie, l'Irlande, la Suède, l'Autriche, l'Espagne et

la Pologne a développé un label de qualité, une certification qui s'adresse spécifiquement aux structures de management de centre-ville souhaitant s'approprier des outils qui leur permettent d'améliorer leur fonctionnement, de progresser et de faire reconnaître le travail développé par le partenariat public/privé et la qualité des actions proposées. L'objectif du label TOCEMA Europe est de fixer et de maintenir à l'échelle européenne un niveau de qualité en matière de management de centre-ville.

Pour quelles raisons est-il important pour «*Lyon 7 Rive Gauche*» d'entrer dans ce processus de qualité ?

- Pour être identifié comme un territoire qui s'engage à fournir des services de qualité,
- Pour garantir aux partenaires publics et privés des actions de qualité,
- Pour faciliter les recherches de financements,
- Pour appartenir au réseau européen de management de centre-ville.

Principaux critères pour obtenir le Quality Mark :

- Management de centre-ville réalisé dans le cadre d'une structure associative,
  - Au sein du partenariat, il existe des acteurs privés et publics,
  - Les partenaires sont engagés dans le projet pour 3 ans minimum,
  - La vision et la stratégie du centre-ville sont établies par écrit. Dans ce document, la vision s'envisage entre 5 et 10 ans et la stratégie s'envisage entre 2 et 6 ans sur périmètre défini et avec une analyse AFOM (atouts, faiblesses, occasions, menaces) pertinente,
  - Le partenariat tient compte et établit des liens avec d'autres plans au niveau local, ce qui se traduit clairement dans sa vision et sa stratégie,
  - La vision et la stratégie sont communiquées de manière efficace aux citoyens,
  - L'efficacité des actions est contrôlée et une évaluation des résultats a lieu.
-