BÉRÉNICE



LE COMMERCE : ENJEU CENTRAL POUR LE DYNAMISME DE VOTRE VILLE

En France : des lieux marchands **en difficultés**

11,7%

Vacance commerciale moyenne dans les **centralités** en 2025

Sources : CODATA

8,4%

Vacance commerciale moyenne dans les **zones commerciales** en 2025 (+1% en un an)

Sources : CODATA

Et une action publique bien **engagée**

300

+ de 300 **managers** de commerces en France

84

Foncières de redynamisation des commerces en France

x10

Les halles gourmandes ont été multipliées par 10 en France entre 2014 et 2024



LE COMMERCE : ENJEU CENTRAL POUR LE DYNAMISME DE VOTRE VILLE

Bérénice vous accompagne concrètement pour réussir une **REVITALISATION GLOBALE**

Redynamisation du centre-ville : baisse de la vacance, diversification, nouveaux concepts…

Création de foncières commerciales



Evolution ou création **d'un marché / d'une halle**

Charte des **vitrines et terrasses**

Aide à la **commercialisation**



QUI SOMMES NOUS ?

EN QUELQUES
mots • chiffres

14
collaborateurs

37 ans
d'existence

Rayonnement sur toute la France



100
missions par an

50%
publiques

50%
privées

Membres d'un écosystème de 70 collaborateurs : **ADVIPROM** intégrant des ingénieurs, architectes et commercialisateurs.

NOS VALEURS

- **Haut niveau d'expertise et de conseil** sur toutes les fonctions liées à l'urbanisme commercial
- **Rigueur & connaissance** du secteur avec plus de 35 ans d'expérience
- **Réactivité & rapidité d'exécution,** pour tenir vos délais
- **Qualité :** de la production des documents à l'accompagnement des collectivités
- **Créativité & conception** de programmations mixtes

UN PANEL D'EXPERTISES



Pierre-Jean Lemonnier
Directeur Associé



Cyril Bernabé-Lux
Directeur Associé



Stéphanie Delalande
Directrice d'études



Antoine Lucas
Consultant



Victorien Vincent
Consultant



Antoine Esquenazi
Consultant & SIG



Florence Gaultier
Consultante



Sylvain Chaduc
Consultant



Pauline Dansette
Responsable projet



Jeanne Bernard
Responsable projet



Julie Dufour
Responsable de projet

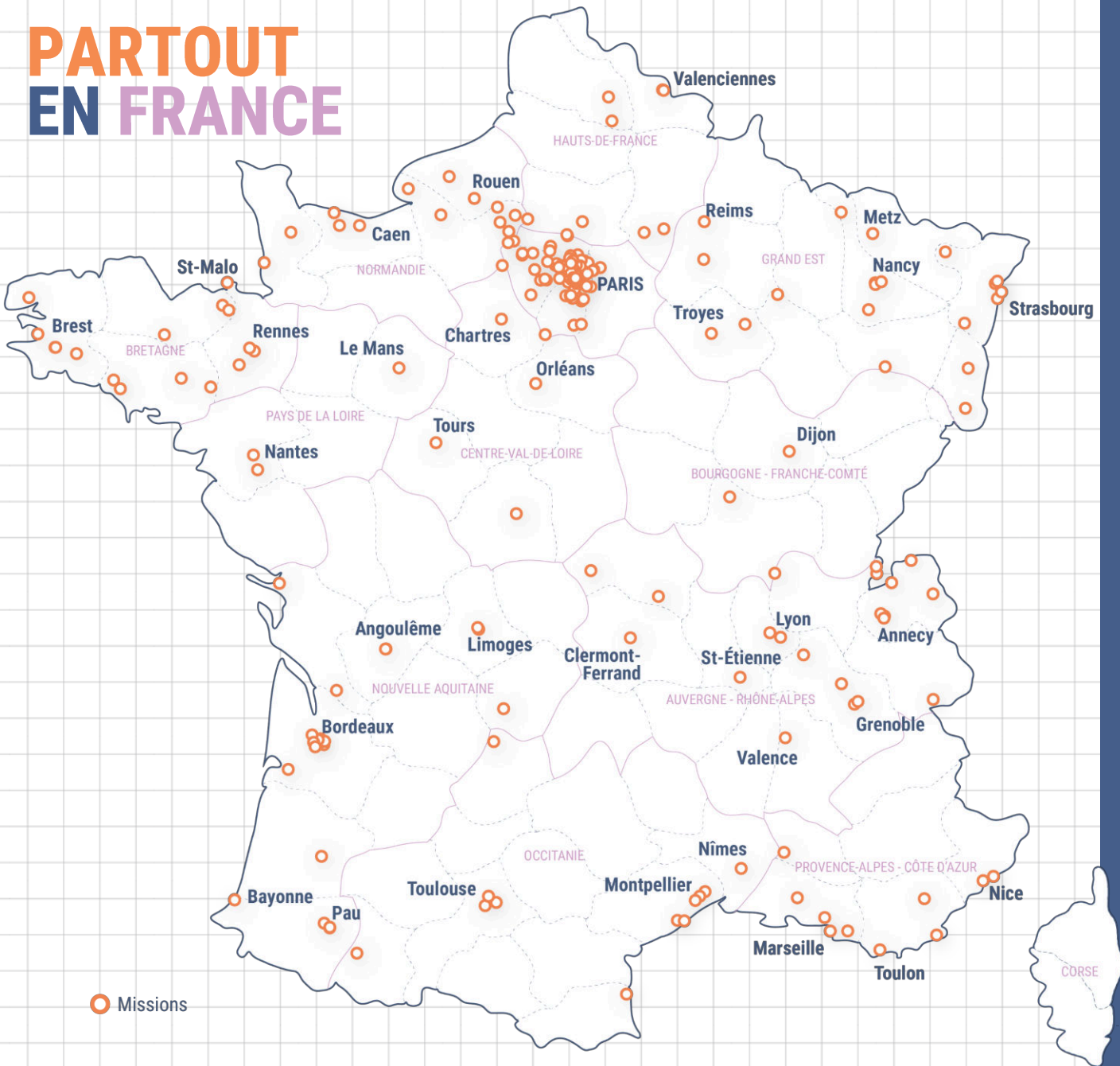


Clotilde Monty
SIG & Graphisme

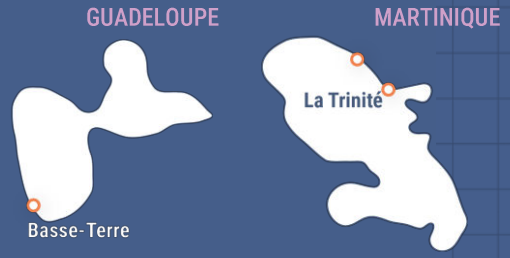


Anne-Lise Raban
Assistante de Direction

PARTOUT EN FRANCE













ILS NOUS FONT CONFIANCE



Et bien d'autres encore…

BÉRÉNICE ENGAGÉE POUR LE CHANGEMENT & L'INNOVATION

Action Cœur de Ville

FRANCE NATION VERTE
Agir · Mobiliser · Accélérer

ANRU
Agence Nationale pour la Rénovation Urbaine

BANQUE des TERRITOIRES | Caisse des Dépôts GROUPE

Deuxième Acte BÉRÉNICE

QUARTIERS DE DEMAIN
CONSULTATION INTERNATIONALE

Petites villes de demain

Fédération des Acteurs du Commerce dans les Territoires

anct
agence nationale de la cohésion des territoires

FRANCE 2030

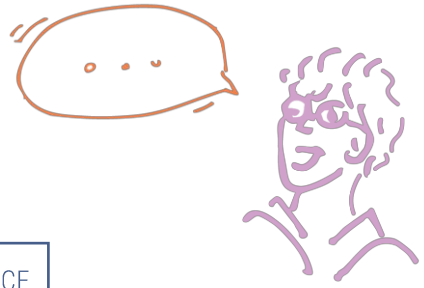
SciencesPo

IAUR
institut d'aménagement et d'urbanisme de Rennes

UNIVERSITÉ PARIS 1 PANTHÉON SORBONNE

Et d'autres à venir…

ILS PARLENT DE NOUS



« La Ville de Draguignan et la SAIEM de Draguignan ont fait appel à Bérénice en 2017 puis en 2024, pour nous accompagner dans l'analyse et la redynamisation de notre tissu commercial. **Au-delà de la qualité des études, nous tenons à saluer l'implication d'une équipe jeune, dynamique et très compétente**, avec laquelle nous avons eu grand plaisir à travailler et dont **la disponibilité et la qualité des échanges ont largement contribué à la réussite de ces missions.»**

Sophie Perrymon– Manager de centre-ville
Etude de redynamisation du CV – 2025

Ville de Draguignan

« Depuis 2021, le cabinet BERENICE accompagne EUROPOLIA dans la programmation commerciale. Grace à **son expertise et à sa capacité d'adaptation,** Bérénice a rempli parfaitement sa mission de programmiste commercial dans un contexte en forte mutation. »

Nathalie Dunac et Anne Zimmerman Europolia
Mission de programmation de Toulouse Matabiau 2022

« La ville souhaitait bénéficier d'un diagnostic de son offre commerciale afin de poursuivre son programme ambitieux sur le maintien et le développement du commerce de proximité. L'équipe de l'agence a vraiment pris le temps de comprendre les enjeux et nos objectifs. De nombreux rendez-vous d'étapes ont permis des échanges constructifs et une communication très fluide.
Dans le respect des délais l'étude livrée a mis en exergue une stratégie claire, avec des outils simples pour mettre en place des axes d'amélioration : choix des activités, charte des enseignes… »

Emmanuel Le Bassard, Manager CV de Montrouge
Etude de redynamisation 2021-2023

MONTROUGE
HAUTS-DE-SEINE

« Un cabinet de conseil à forte valeur ajoutée, alliant rigueur, expertise et compréhension fine des enjeux. Son accompagnement, à la fois stratégique et opérationnel, sécurise les décisions et garantit **des projets parfaitement alignés avec les réalités** du terrain. un succès pour notre Corrézium »

Frédéric Gautier – DGS de Malemort
Mission de création d'une halle - 2025



NOS EXPERTISES

NOS EXPERTISES

FORMATION

- **Ateliers de présentation** et de réflexion autour des enjeux du commerce,
- Déploiement des fresques du commerce, (déjà réalisées sur 6 territoires).

PROGRAMMATION

- Zone de chalandise,
- Etude de marché,
- Potentiel de chiffres d'affaires,
- Positionnement et stratégie du site,
- Potentiel de surfaces (m²),
- Loyers cibles,
- Coûts de transferts ou d'évictions,
- Merchandising,
- **Pré-commercialisation**.

PLAN D'ACTIONS

- Analyse des forces et faiblesses d'une centralité,
- **Concertation, écoute et enquêtes** auprès des commerçants et habitants,
- Fabrication d'un **plan d'actions sur le commerce** : aménagement, offre, action foncière, communication,
- Indicateurs de suivi.

PLANIFICATION

Stratégies, SCoT, PLU(i)

- Définition de schéma directeur, du commerce
- Construction et rédaction de DAACL,
- Construction et **rédaction du PLUi**.

MARCHES & HALLES

- Etude de potentiel,
- Programmation et montage de la halle,
- **Halles classiques, gourmandes ou mixtes.**

ACTION FONCIERE

- Analyse de l'opportunité d'**une foncière commerciale**,
- Construction du business plan,
- Accompagnement stratégique à l'action foncière.

QUALITE URBAINE

- **Chartes des vitrines** et terrasses,
- Appui technique et architectural.

FORMATION : FORMER ACTEURS ET DÉCIDEURS À LA STRATÉGIE COMMERCIALE

- Mieux cerner les enjeux du commerce de demain,
- Fabriquer une trajectoire commerciale souhaitable,
- Construire une vision partagée.

Accompagner la montée en compétence des techniciens et élus vers une prise en compte améliorée des enjeux du commerce.



Atelier techniciens - Mios (33)



Atelier élus et techniciens –Saint-Quentin-en-Yvelines (78)



PROGRAMMATION : CONNAÎTRE LE TERRITOIRE ET QUALIFIER LES USAGES

Une connaissance fine du territoire pour construire une **programmation pertinente, contextualisée et adaptée aux usages**



Les types de clientèles



« Si la donnée est notre carte, le terrain est notre gouvernail »

Identification des bassins de clientèle et des flux

- Définition des bassins de chalandise et du rayonnement du site
- Identification des polarités, flux et dynamiques territoriales

Qualification des clientèles cibles

- Profils socio-économiques et modes de vie
- Clientèles actuelles et potentielles
- Usages et comportements d'achat

Lecture des besoins

- Identification des usages existants et émergents
- Mise en évidence des attentes et besoins non couverts
- Analyse des complémentarités avec l'offre existante

Identification des opportunités

- Potentiels de fréquentation
- Positionnement et axe de différenciation

PROGRAMMATION : DETERMINER FINEMENT LES POTENTIELS ET ACTIVITES

Un travail **d'étude de marché** précis & rigoureux sur **l'ensemble des cibles d'activités suivantes** :

Précision et rigueur au service d'une offre sur-mesure adaptée et performante.

Le commerce et assimilé	La destination La proximité La restauration Une salle de sport Le loisir Un cinéma
Les services	La formation Une crèche Le médical
L'activité économique	Le tertiaire L'artisanat La logistique L'ESS
L'habitat	Le logement libre La résidence sénior La résidence étudiante Une auberge de jeunesse



Définition d'un programme réaliste, compatible avec le PLU, chiffré en m²

Définition d'un bilan d'exploitation du lieu :

- Besoins en ETP,
- CA cible,
- Equilibre du bilan : compte de résultat & trésorerie.

Définition des conditions économiques pour identifier l'opportunité ou le risque de l'investissement :

- Valeurs locatives, taux d'efforts, valeurs vénales,
- Taux de capitalisation, TRI,

Pré-commercialisation :

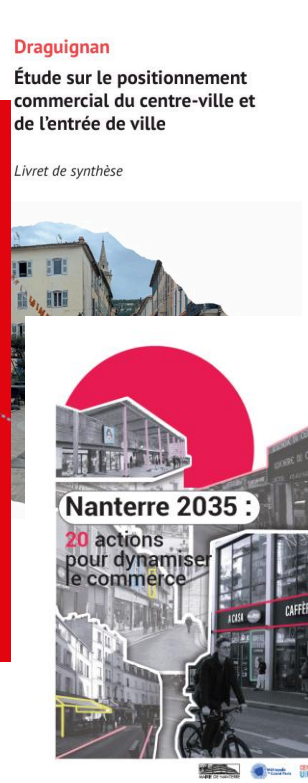
- Contacts enseignes en off,
- Sourcing d'investisseurs & contacts,
- Pour aller plus loin : brief à notre service commercialisation qui peut vous accompagner.

PLAN D'ACTIONS : DÉFINIR UNE STRATÉGIE COMMERCIALE LISIBLE ET DURABLE

- Réaliser **un diagnostic critique** de l'offre commerciale,
- Identifier **les besoins** des usagers et les potentiels de développement,
- Analyser **les forces et faiblesses** du centre-ville,
- Définir les **fonctions commerciales à développer** et leur localisation,
- Déterminer ensemble **les grands objectifs**, en lien avec les commerçants et habitants,
- Définir **un plan d'actions phasé** et adapté aux moyens financiers de la collectivité intégrant : aménagement, action foncière, management, soutien au commerce, communication et évènements.



Guide co-écrit par Bérénice



Quelques exemples probants :

Draguignan

- Vacance commerciale : **- 6 points** entre 2019 et 2023
- Contrat de Revitalisation Artisanale et Commerciale
- Projet urbain global
- **Une image renouvelée**

Arras

- Vacance commerciale : **- 5 points** entre 2019 et 2023
- **Un centre vivant et attractif**

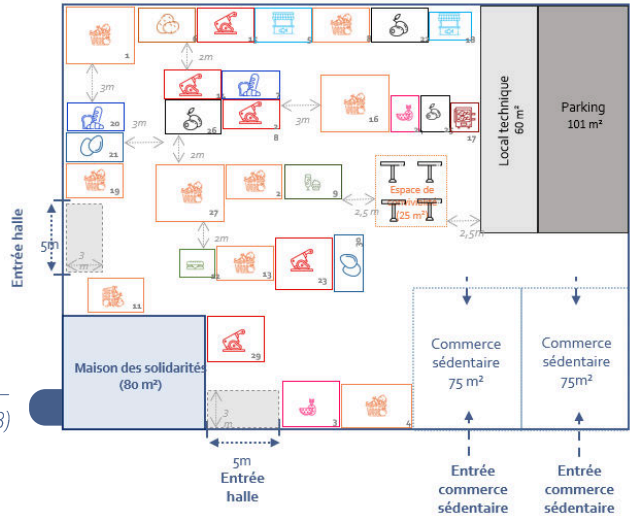
Arpajon

- Une vacance stabilisée à 12%
- Une meilleure accessibilité
- **Des investissements ciblés**

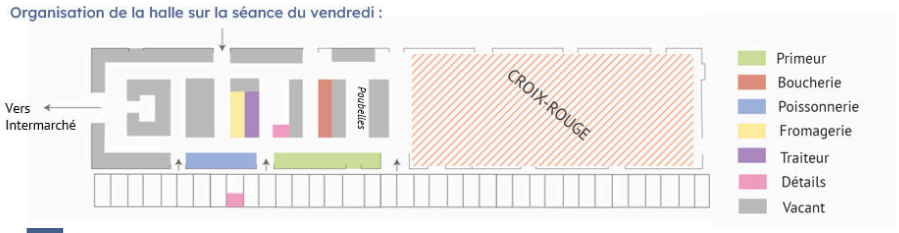
RÉINVENTER HALLES, MARCHÉS ET POLARITÉS DE PROXIMITÉ

- Repositionner halles et marchés comme leviers locaux,
- Analyser usages, fonctionnement et complémentarités,
- Construire des scénarios d'évolution attractifs,
- Fixer les niveaux de prix, le montage et assurer la rentabilité économique de l'investissement.

Faire de la halle ou du marché plus qu'un lieu de vente, un équipement de centralité.



Marché couvert ZAC des Aulnes– Aulnay-sous-Bois (93)



Revitalisation des marché alimentaires de la ville de Fresnes (94)



Les Halles de l'imprévu – Malemort (19)



Marché de Cluses (74)



Dimensionnement et programmation de la Halle de l'Arsenal – Rueil Malmaison (92)

AGIR SUR LE FONCIER ET LES LOCAUX STRATÉGIQUES

- Identifier et valoriser les locaux stratégiques,
- Qualifier loyers, valeurs et leviers pour guider les décisions foncières,
- Construire un business plan solide pour assurer la viabilité financière du projet.

Comprendre les dynamiques commerciales pour faire du foncier un levier stratégique d'action.



Etude stratégique SPL Marne au Bois – Fontenay-sous-Bois (94)

CLICHY-LA-GARENNE



928 cellules commerciales relevées, dont 722 actives

Une forte densité commerciale :

- le long d'axes Nord-Sud (rue de Paris et boulevard Jean Jaurès D 911) reliant Asnières à Paris,
- sur le boulevard Victor Hugo (D912) desservant Saint-Ouen,
- Boulevard du Général Leclerc dans sa partie Sud, entre la place de la République et le boulevard Victor Hugo.









Extrait Business plan Foncière municipale – Clichy-la-Garenne (92)

AGIR SUR LE FONCIER ET LES LOCAUX STRATÉGIQUES

Un business plan complet, de l'inventaire patrimonial au taux de rendement interne, maîtrisant résultats, emprunts, amortissements et trésorerie.

Adresse	Prix d'acquisition au m²	Prix / m² estimation des domaines	Prix / m² estimation des domaines décôté de 10%	Loyers	Rendement locatif sur avis des domaines décôté	Situation	Loyer cible 2026	Cashflow annuel 2026	Loyer cible 2027	Cashflow Annuel 2027
10 bd Jean Jaurès	1146 €/m²	6015 €/m²	5414 €/m²	249 €/m²/an	4,60%	*Loué mais changement de locataire depuis juillet 2025*	249 €/m²/an	11580 €	249 €/m²/an	11580 €
12 bd Jean Jaurès	1765 €/m²	6176 €/m²	5559 €/m²	280 €/m²/an	5,03%	*Vacant en recherche d'un preneur. Possibilité de monter le loyer.*	340 €/m²/an	11560 €	340 €/m²/an	11560 €
77 bd Jean Jaurès	6548 €/m²	8512 €/m²	7661 €/m²	295 €/m²/an	3,85%	Pas de levier possible	295 €/m²/an	18022 €	295 €/m²/an	18022 €
97 bd Jean Jaurès	5439 €/m²	9649 €/m²	8684 €/m²	411 €/m²/an	4,73%	*Ok*	411 €/m²/an	23400 €	411 €/m²/an	23400 €
42 rue de l'avenir	3068 €/m²	4327 €/m²	3895 €/m²	340 €/m²/an	8,73%	*1er janvier, bail racheté, loyer cible à 340€/m² à partir de la mi-année 2026 PI le loyer initial était de 38 880€/an*	*340 €/m²/an*	*NL*	340 €/m²/an	58140 €
12 rue de Paris boutique 1	4274 €/m²	6851 €/m²	6166 €/m²	270 €/m²/an	4,38%	*Il va être vacant, a donné son congé au 19/10/25*	340 €/m²/an	16626 €	340 €/m²/an	16626 €
48 Rue du Général Roguet	*5823 €/m²*	*4571 €/m²*	*4114 €/m²*	455 €/m²/an	11,07%		400 €/m²/an	13704 €	400 €/m²/an	13704 €
89 bd Victor Hugo	924 €/m²	4273 €/m²	3846 €/m²	186 €/m²/an	4,83%		186 €/m²/an	16092 €	186 €/m²/an	16092 €
25 av Claude Debussy	1184 €/m²	3779 €/m²	3401 €/m²	164 €/m²/an	4,82%	*Loyer stable en 2026.*	164 €/m²/an	24440 €	164 €/m²/an	24440 €
76 rue de Paris	8433 €/m²	7102 €/m²	6391 €/m²	260 €/m²/an	4,07%	*Loyer stable en 2026.*	260 €/m²/an	5858 €	260 €/m²/an	5858 €
67 bd Jean Jaurès	4473 €/m²	3722 €/m²	3350 €/m²			*Relocation début 2026. Loyer à fixer.*	340 €/m²/an	21284 €	340 €/m²/an	21284 €
1 rue du Dr Calmette	2419 €/m²	2422 €/m²	2179 €/m²			*Loyer touché en 2027. Loyer à fixer.*	*340 €/m²/an*	*NL*	340 €/m²/an	34680 €
TOTAL	3791 €/m²	4985 €/m²	4487 €/m²	291 €/m²/an	5,6%		292 €/m²	162565 €	292 €/m²	255385 €

Inventorier le patrimoine existant

Dépenses d'investissement															
	Année 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Nombre de locaux en patrimoine	16	19	24	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	12
Nombre de locaux acquis	4	3	5	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Surface en patrimoine	1160 m²	1373 m²	2285 m²	2569 m²	2569 m²	2569 m²	2569 m²	2569 m²	2569 m²	2569 m²	2569 m²	2569 m²	2569 m²	2569 m²	876 m²
Surface aquise	284 m²	213 m²	912 m²	284 m²	0 m²	0 m²	0 m²								
Coûts d'acquisition	1 306 400 €	979 800 €	2 918 400 €	1 306 400 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Coûts de travaux	366 000 €	183 000 €	0 €	244 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	
Frais additionnels (commercialisation, gestion)	24 928 €	30 197 €	42 218 €	53 522 €	41 550 €	41 550 €	41 550 €	41 550 €	41 550 €	41 550 €	41 550 €	41 550 €	41 550 €	41 550 €	12 769 €
Dont Frais additionnels (commercialisation)	*16 800 €*	*12 600 €*	*21 000 €*	*16 800 €*	*0 €*	*0 €*	*0 €*	*0 €*	*0 €*	*0 €*	*0 €*	*0 €*	*0 €*	*0 €*	*0 €*
Dont Frais additionnels (gestion)	*8 128 €*	*17 597 €*	*21 218 €*	*36 722 €*	*41 550 €*	*41 550 €*	*41 550 €*	*41 550 €*	*41 550 €*	*41 550 €*	*41 550 €*	*41 550 €*	*41 550 €*	*41 550 €*	*12 769 €*
Coût total annuel	**1 697 328 €**	**1 192 997 €**	**2 960 618 €**	**1 603 922 €**	**41 550 €**	**41 550 €**	**41 550 €**	**41 550 €**	**41 550 €**	**41 550 €**	**41 550 €**	**41 550 €**	**41 550 €**	**41 550 €**	**12 769 €**
Part d'emprunt envisageable	70%														
Dont fonds propres	**509 198 €**	**357 899 €**	**888 185 €**	**481 177 €**	**12 465 €**	**12 465 €**	**12 465 €**	**12 465 €**	**12 465 €**	**12 465 €**	**12 465 €**	**12 465 €**	**12 465 €**	**12 465 €**	**3 831 €**
Dépenses de fonctionnement sur 5 ans	Année 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10	10	10	10	10
Recrutement (salaires chargés) : direction	90 000 €	91 800 €	93 636 €	95 509 €	97 419 €	99 367 €	101 355 €	101 355 €	101 355 €	101 355 €	101 355 €	101 355 €	101 355 €	101 355 €	101 355 €
Coût total annuel	**90 000 €**	**91 800 €**	**93 636 €**	**95 509 €**	**97 419 €**	**99 367 €**	**101 355 €**	**101 355 €**	**101 355 €**	**101 355 €**	**101 355 €**	**101 355 €**	**101 355 €**	**101 355 €**	**101 355 €**
Fonds propres à mobiliser annuellement	**599 198 €**	**449 699 €**	**981 821 €**	**576 685 €**	**109 884 €**	**111 832 €**	**113 820 €**	**113 820 €**	**113 820 €**	**113 820 €**	**113 820 €**	**113 820 €**	**113 820 €**	**113 820 €**	**105 185 €**
Hypothèse emprunt à réaliser	***1 188 130 €***	***835 098 €***	***2 072 433 €***	***1 122 746 €***	***29 085 €***	***29 085 €***	***29 085 €***	***29 085 €***	***29 085 €***	***29 085 €***	***29 085 €***	***29 085 €***	***29 085 €***		

Définir le compte de résultat net

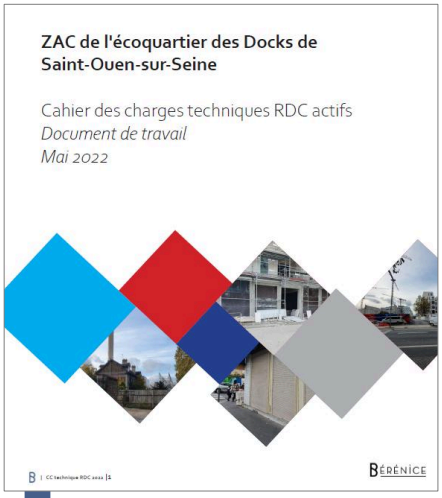
Taux de rendement interne	Date	Volumes en €	Volumes ville	Volumes BDT	Volumes autres
Investissement initial	31/12/2025	6 379 K€	5 294 K€	960 K€	125 K€
Revenu année 1	30/09/2026	0 €	0 €	0 €	0 €
Revenu année 2	30/09/2027	0 €	0 €	0 €	0 €
Revenu année 3	30/09/2028	0 €	0 €	0 €	0 €
Revenu année 4	30/09/2029	0 €	0 €	0 €	0 €
Revenu année 5	30/09/2030	0 €	0 €	0 €	0 €
Revenu année 6	30/09/2031	0 €	0 €	0 €	0 €
Revenu année 7	30/09/2032	0 €	0 €	0 €	0 €
Revenu année 8	30/09/2033	0 €	0 €	0 €	0 €
Revenu année 9	30/09/2034	0 €	0 €	0 €	0 €
Revenu année 10	30/09/2035	126 K€	105 K€	19 K€	2 K€
Revenu année 11	30/09/2036	110 K€	91 K€	17 K€	2 K€
Revenu année 12	30/09/2037	124 K€	103 K€	19 K€	2 K€
Revenu année 13	30/09/2038	138 K€	114 K€	21 K€	3 K€
Revenu année 14	30/09/2039	2 120 K€	1 760 K€	319 K€	42 K€
Revenu année 15	31/12/2040	10 353 K€	8 592 K€	1 558 K€	203 K€
TRI		**4,97%**			

Définir le TRI

EMBELLIR, HARMONISER ET FAIRE MONTER EN QUALITÉ LES LINÉAIRES

- Harmoniser les commerces et élever l'image du centre-ville,
- Réaliser des chartes des devantures précises et adaptées, suivre et conseiller les preneurs,
- Réaliser un règlement des terrasses,
- Construire un cahier des charges techniques et s'assurer de la bonne insertion des commerces.

Encadrer sans freiner, apaiser les espaces et transformer chaque devanture en moteur d'attractivité.



Cahier des charges techniques RDC – Saint-Ouen (93)



Charte devantures Val Fourré – Mantes-la-Jolie (78)



Charte devantures EPAMSA – ZAC Mantes Université (78)



Charte des terrasses et occupations du domaine public – Saint-Malo (35)

INSCRIRE LE COMMERCE DANS LES DOCUMENTS DE PLANIFICATION

- Construire avec les élu.es et technicien.nes des stratégies globales,
- Concerter et animer les échanges,
- Fabriquer un schéma directeur du commerce,
- Définir et rédiger le DAACL des SCoT, intégrer la logistique commerciale au sein de la stratégie,
- Définir et rédiger les composantes du PLU(i) : linéaires, règlement et OAP thématiques ou sectorielles,
- Transformer DAACL et PLUi en outils d'actions.

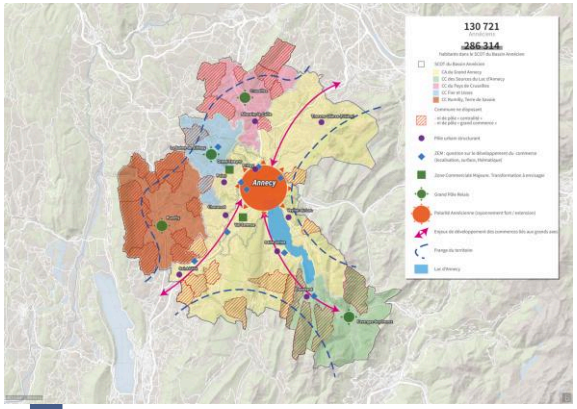
Inscrire l'ensemble du territoire sans exception dans une dynamique renouvelée.



Schéma Directeur Saint Quentin en Yvelines

Bilan des actions

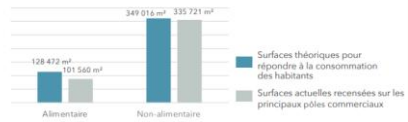
	Temporalité	Coût sur 5 ans	Action
1	2025-2026	25 000€	Construction d'un observatoire commercial
2	2026 - 2030	35 000€	Création d'un outil de portage (foncière) de soutien et de dynamisation du commerce
3	2025-2026	35 000€	Définition des fonciers stratégiques de développement commercial
4	2030-2040	50 000€	Mettre en place des solutions innovantes en matière de stationnement sur 2 sites Test
5	2027/2030	Temps humain	Déterminer 5 secteurs géographiques d'innovation
6	2027/2030	50 000€	Une conférence annuelle autour du commerce sur le territoire
7	A partir de 2025	300 000€	Un comité de suivi animé par un référent commerce
TOTAL		493 000€	



SCOT Bassin Annécien (74)



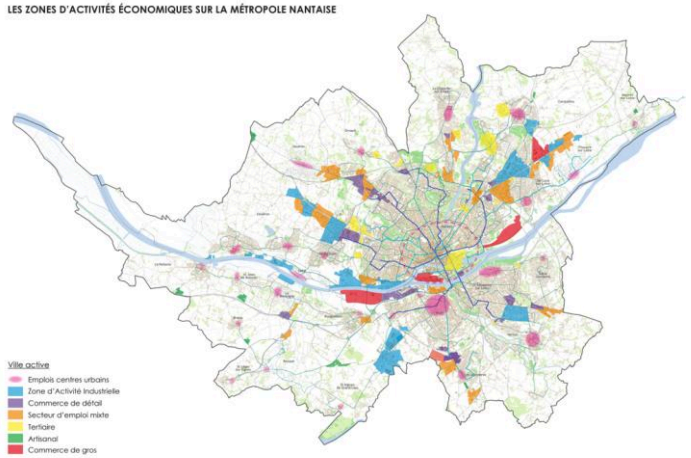
Biomonde - RD1201 - Alby-sur-Chéran



POPULATION EN 2020
373 834 habitants
CROISSANCE/AN ENTRE 2010 et 2020
Habitants :
+1,4 %
0,49 % en France

MENAGES EN 2019
162 527
Taille moyenne : 2,2
France : 2,2

INDICE DE JEUNESSE
107
France : 92



PLU-M Nantes Métropole (74)



NOS OUTILS

BASE ENSEIGNES

1500 enseignes référencées par Bérénice

Analyse de leur CA, effectifs, points de vente, stratégie de développement

Appui sur **un réseau de développeurs** (+ de 300 contacts)

Catégorie	Activité	Spécialité	Enseigne	Enseign e Lea	Nbr de pts de vte	CA moy. (en M	S.Vte moy. (en m²)	Rdt moy./	Rdt/empl	Niv. a gamm
Restauration	Restauration rapide	Street Food (Asie)	**Asian House**		6		100			2 - Mass-m
Restauration	Restauration	Brasserie/Grill	**Assiette au Bœuf**		6	1,2	200	**6 000**		3 - Moyen/H
Restauration	Restauration	Brasserie/Grill	**Au Bureau**		167	1,9	400	**4 750**		2 - Mass-m
Restauration	Restauration	Café/Bar	**Au Fût et à Mesure**		28	0,6	180	**3 333**		2 - Mass-m
Restauration	Restauration rapide	Bagels	**Bagel Corner**		40	0,6	70	**8 571**		2 - Mass-m
Restauration	Restauration rapide	Bagels	**Bagelstein**		107	0,4	75	**5 333**		2 - Mass-m
Restauration	Restauration	Pizza	**Baila Pizza**		24	0,7				2 - Mass-m
Restauration	Restauration	Café/Bar	**Barberousse**		16	0,5	120	**3 750**		2 - Mass-m
Restauration	Restauration	Pizza	**Basilic & Co**		49	0,8	140	**5 714**		3 - Moyen/H
Restauration	Restauration rapide	Burger/Fast Food	**BChef**		76	0,8	150	**5 333**		2 - Mass-m
Restauration	Restauration	Brasserie/Grill	**Beef House**		7		300			3 - Moyen/H
Restauration	Restauration	Brasserie/Grill	**Beers & Co**		9	2,0	500	**4 000**		2 - Mass-m
Restauration	Restauration rapide	Glaces	**Ben & Jerry's**		7					3 - Moyen/H
Restauration	Restauration rapide	Kebab/Pita	**Berliner - Das Original**		22	1,1	150	**7 333**		3 - Moyen/H
Restauration	Restauration rapide	Fast-casual	**Bert's**		36	0,6	190	**3 158**		3 - Moyen/H
Restauration	Restauration rapide	Burger "Premium"	**Big Fernand**		53	0,8	80	**10 000**		3 - Moyen/H
Restauration	Restauration rapide	Burger/Fast Food	**Big M**		50	1,0	200	**5 000**		3 - Moyen/H
Restauration	Restauration rapide	Burger "Premium"	**BioBurger**		21	0,4	90	**4 444**		3 - Moyen/H
Restauration	Restauration	Brasserie/Grill	**Bistro Régent**		160	1,2	275	**4 364**		2 - Mass-m
Restauration	Restauration	Brasserie/Grill	**Bistro Romain**		20	0,8	450	**1 778**	**91 167**	2 - Mass-m
Restauration	Restauration	Brasserie/Grill	**Bistrot du Boucher**		4	1,1	250	**4 400**		3 - Moyen/H

PÉPITES





Des **concepts uniques sourcées**

Construction d'un livret de **« pépites » inspirantes, intégrant leur modèle économique**

LES OUTILS UTILISÉS

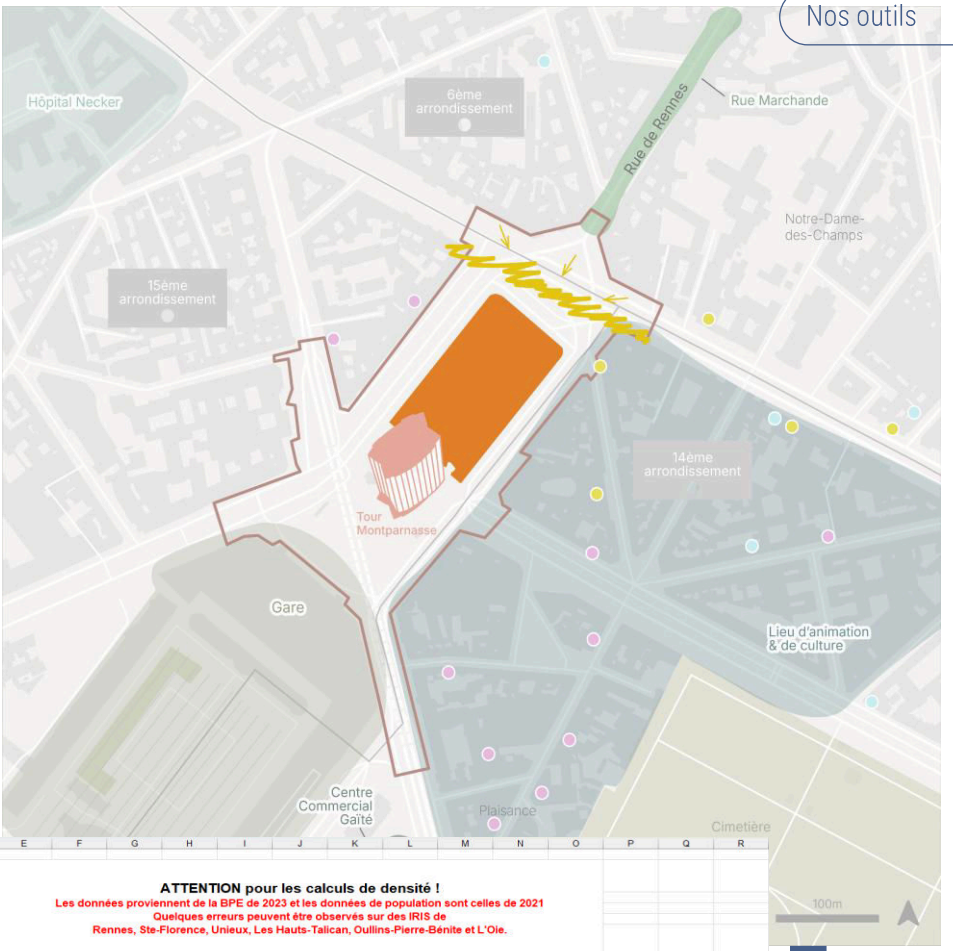
DATA & SIG

2 personnes **spécialisées** dans la DATA

Création de plans, cartes ou autres outils **visuels sur mesure**

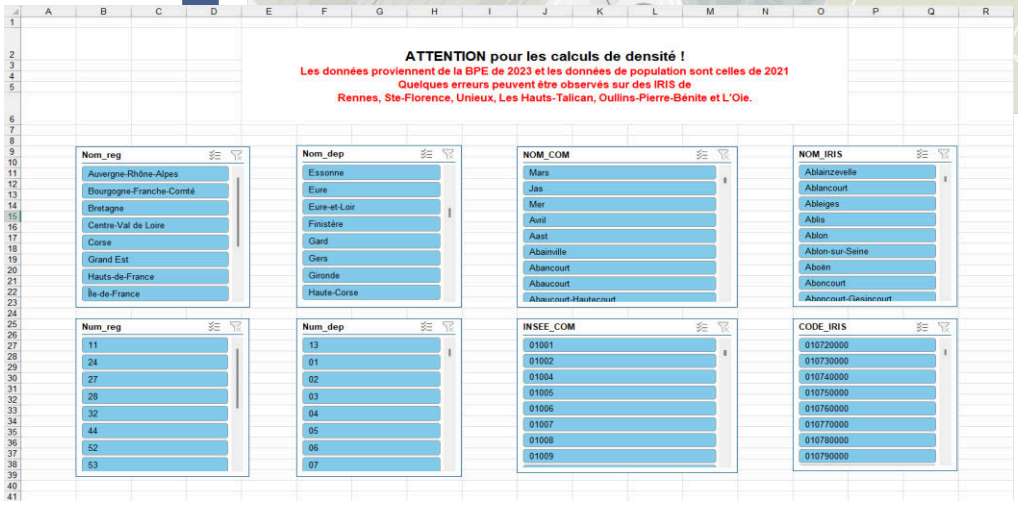
Capacité à **croiser les bases de données ouvertes :** Insee, DVF, Sirène, BPE, fichiers fonciers,…

Mesures précises de l'ensemble des caractéristiques économiques d'un territoire : zoom à l'iris, capacité de travailler au carroyage



Carte Maine-Montparnasse

Base de données BPE



ATTENTION pour les calculs de densité !

Les données proviennent de la BPE de 2023 et les données de population sont celles de 2021

Quelques erreurs peuvent être observés sur des IRIS de Rennes, Ste-Florence, Unieux, Les Hauts-Talican, Oullins-Pierre-Bénite et L'Oie.

Nom_reg
Auvergne-Rhône-Alpes
Bourgogne-Franche-Comté
Bretagne
Centre-Val de Loire
Corse
Grand Est
Hauts-de-France
Île-de-France

Nom_dep
Essonne
Eure
Eure-et-Loir
Finistère
Gard
Gers
Gironde
Haute-Corse

NOM_COM
Mars
Jas
Mer
Avril
Aast
Abainville
Abancourt
Abaucourt
Abaucourt-Hautecourt

NOM_IRIS
Ablainzevelle
Ablancourt
Ableiges
Ablis
Ablon
Ablon-sur-Seine
Aboën
Aboncourt
Aboncourt-Gesincourt

Num_reg
11
24
27
28
32
44
52
53

Num_dep
13
01
02
03
04
05
06
07

INSEE_COM
01001
01002
01004
01005
01006
01007
01008
01009

CODE_IRIS
010720000
010730000
010740000
010750000
010760000
010770000
010780000
010790000

LES OUTILS UTILISÉS

CO DATA

Ensemble des espaces commerciaux stratégiques

Localisation en quasi-temps réel de la vacance commerciale

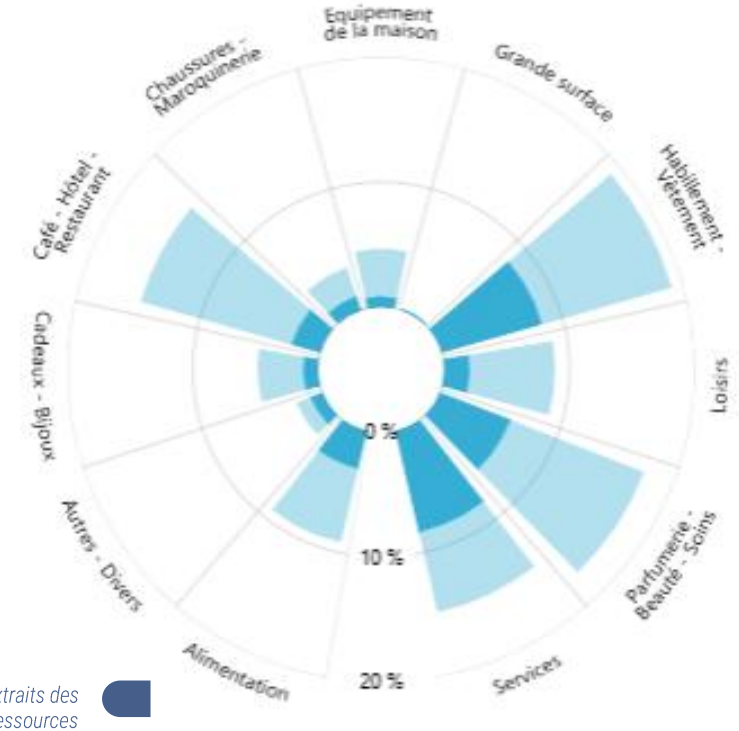
Analyse des tendances depuis 10 ans sur un axe/ un emplacement ou à plus large échelle

Analyse des **dernières transactions**

Identification des propriétaires sur chaque cellule

Analyse des flux de passage, piétons ou voitures, avec possibilité de **segmenter par heure**

Site	Locomotives	Nbr. Emplacements	Nbr. Retailers	% Retailers	% Vacants
Limoges	GALERIES LAFAYETTE (6 400 m²), FNAC (1 950 m²), MONOPRIX (1 800 m²), ZARA (1 300 m²), BOUCHARA (1 200 m²)	764	201	34,8 %	14,8 %
Les Halles Centrales Limoges		32	-		3,1 %
Saint-Martial	H&M (2 150 m²), NEW YORKER (1 750 m²)	55	33	89,2 %	32,7 %
	Total Pôle	851	234	36,3 %	15,6 %



Extraits des ressources Codata

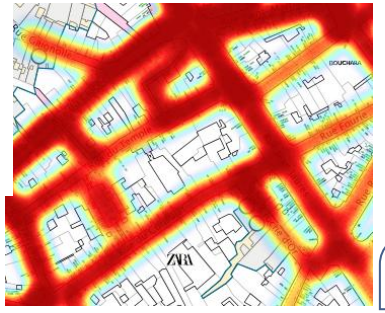
1 110 m² - 671 000 €
6 Boulevard Victor Hugo 87000 Limoges
Source : Dvf - Ventes immobilières - 30/12/2024

55 m² - 34 500 €
4 Rue Adrien Dubouche 87000 Limoges
Source : Dvf - Ventes immobilières - 24/12/2024

165 m² - 490 000 €
2 Rue Ferrerie 87000 Limoges
Source : Dvf - Ventes immobilières - 20/12/2024

140 m² - 113 000 €
37 Boulevard Carnot 87000 Limoges
Source : Dvf - Ventes immobilières - 06/12/2024





5, rue Chalgrin
75116 Paris

01 44 88 56 70

https://berenice.fr/

LinkedIn :
Bérénice pour la ville
et le commerce