



supplément

Zoom sur le Commerce

octobre 2015

LES FACTEURS LOCAUX D'EVOLUTION DU COMMERCE : LA DEMANDE

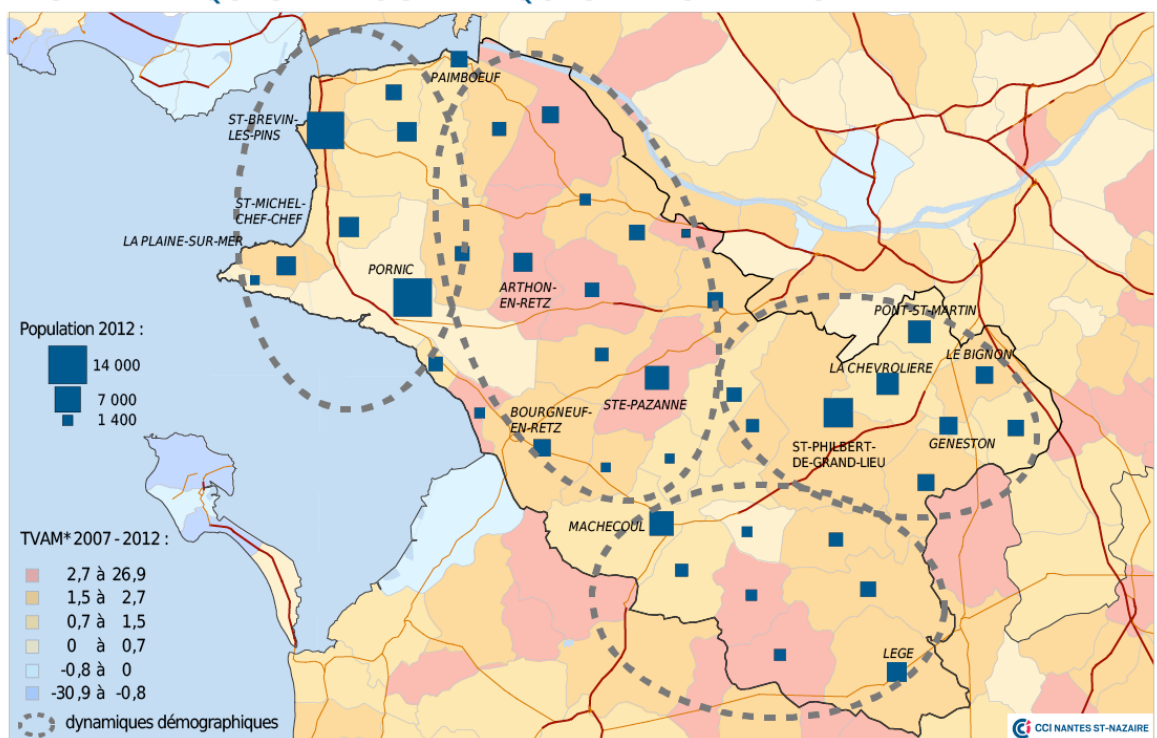
Des tendances lourdes d'évolution de la demande qui impactent le commerce

- ✓ **Un impact très net du numérique** qui a des conséquences sur l'offre commerciale et peut réduire certains besoins en commerces physiques.
 - ✓ **Une clientèle de plus en plus volatile** qui multiplie ses lieux d'achat dans un contexte où l'offre ne cesse de s'étendre et se diversifier ; et des **comportements et pratiques de consommation multifformes** :
 - Le consommateur veut optimiser son temps pour certains achats contraints et du quotidien (ex. développement des drives et de commerces d'itinéraires...).
 - Mais, à l'inverse, il recherche aussi une qualité et une convivialité dans des achats plaisirs (ex. développement du bien-être, épicerie fines...).
 - ✓ **Un vieillissement de la population** qui pourrait renforcer certains besoins (santé, loisirs) et profiter aux commerces de proximité et aux centralités.
 - ✓ **Une tendance au retour en centre-ville qui reste néanmoins à relativiser** : le développement des m² en périphérie se poursuit notamment par l'installation de petits points de vente, traditionnellement implantés en centre-ville ; en dépit d'une prime donnée aux centralités dans les politiques d'urbanisme. **L'accessibilité, le coût du foncier et le stationnement** restent, ainsi, des facteurs prégnants de localisation des activités commerciales.
- ➔ Répondre à la diversité des besoins et des pratiques, sans cesse renouvelés, demandera une adaptabilité de l'offre et de l'appareil commercial des territoires.
- Le Pays de Retz n'y échappera pas : les facteurs locaux d'évolution de la demande (évolution démographique, diversité de profil des ménages) seront ainsi déterminants dans l'analyse du commerce et de son potentiel.



Un potentiel de croissance fort et durable sur le Pays de Retz

LES DYNAMIQUES DÉMOGRAPHIQUES DANS LE PAYS DE RETZ



L'effet littoral et la proximité de l'agglomération nantaise jouent favorablement sur les dynamiques démographiques du Pays de Retz, avec une croissance supérieure à ce qui est observée sur le département. Cette attractivité est cruciale pour l'activité commerciale car elle signale un potentiel de croissance globale de la demande fort et a priori durable.

Les objectifs de croissance démographique se traduiraient ainsi par un accroissement de la demande commercialisable de **+ 160 millions d'euros** à 2020, et à **+ 230 à 340 millions d'euros** à 2030 sur le Pays de Retz.

Mais, la **captation de ce potentiel de croissance de la demande** par les commerces du territoire sera fonction :

- de l'évolution de l'offre sur le territoire et des moyens mis en œuvre pour la soutenir ;
- de la capacité de l'appareil commercial à fidéliser et habituer la nouvelle clientèle à l'offre du territoire. En effet, notons qu'en moyenne, **29%** des habitants d'une commune située dans le Pays de Retz n'y vivaient pas auparavant.

Au-delà du potentiel lié à la croissance des habitants, **l'attractivité touristique représente aussi environ 20 000 équivalents habitants** : c'est un gisement de demande supplémentaire, principalement pour la zone littorale.

Sur la côte, l'équipement commercial s'est naturellement dimensionné pour répondre à cette demande supplémentaire estivale. L'offre commerciale y est donc plus étoffée qu'ailleurs et permet, aussi, de proposer une alternative aux agglomérations nantaises et nazairiennes pour les habitants des zones littorales et rétro-littorales.

⊗ Des rapports au territoire et à ses commerces qui varient selon les espaces

Les moteurs de la croissance démographique et le profil des ménages varient selon **les 4 territoires observés** : zone littorale, territoire sous influence nantaise, territoire interstitiel, territoire multi-influences. Ils vont ainsi générer des attentes différentes vis-à-vis des commerces.

- ✓ Sur le **littoral**, le vieillissement plus prononcé de la population peut ainsi apporter un regain d'intérêt pour les centralités. De même que la demande touristique qui s'orientera davantage vers ces pôles centraux. Si la croissance de la population est moins forte qu'ailleurs, la demande touristique a permis d'avoir un très bon équipement commercial, et structurer deux pôles majeurs autour de Pornic et St-Brévin.
- ✓ Sur le **territoire sous influence nantaise**, une grande part des actifs travaillent sur Nantes Métropole, créant naturellement une évasion commerciale incompressible liée aux déplacements domicile-travail. Ces ménages actifs sont aussi plus enclins à adapter leurs pratiques d'achat quotidien en fonction de la contrainte temps. La croissance de la population y est forte signalant la vocation résidentielle de ce territoire, qui, néanmoins, bénéficie du desserrement économique de l'agglomération et concentre quelques pôles d'emplois importants.
- ✓ Le **territoire multi-influence**, à la croisée du littoral et des influences nantaise et nazairienne, demeure un territoire où la croissance démographique reste soutenue, avec l'accueil de nombreuses familles, aux revenus néanmoins inférieurs aux territoires côtiers et plus proches de l'agglomération nantaise. Si la croissance de la population attendue à 2020 devrait profiter à toutes les communes, celles-ci ne dépasseront pas le seuil des 5 000 habitants, ce qui générera un potentiel de développement commercial plutôt modéré, basé sur l'existant et la proximité.
- ✓ Le **territoire interstitiel**, à la frontière avec la Vendée, se distingue par un vieillissement moindre de sa population dû à l'arrivée de nouvelles familles. La croissance de la population y est modérée. Il devrait bénéficier, sur le plan commercial, avant tout aux communes les plus importantes (Machecoul et Legé).

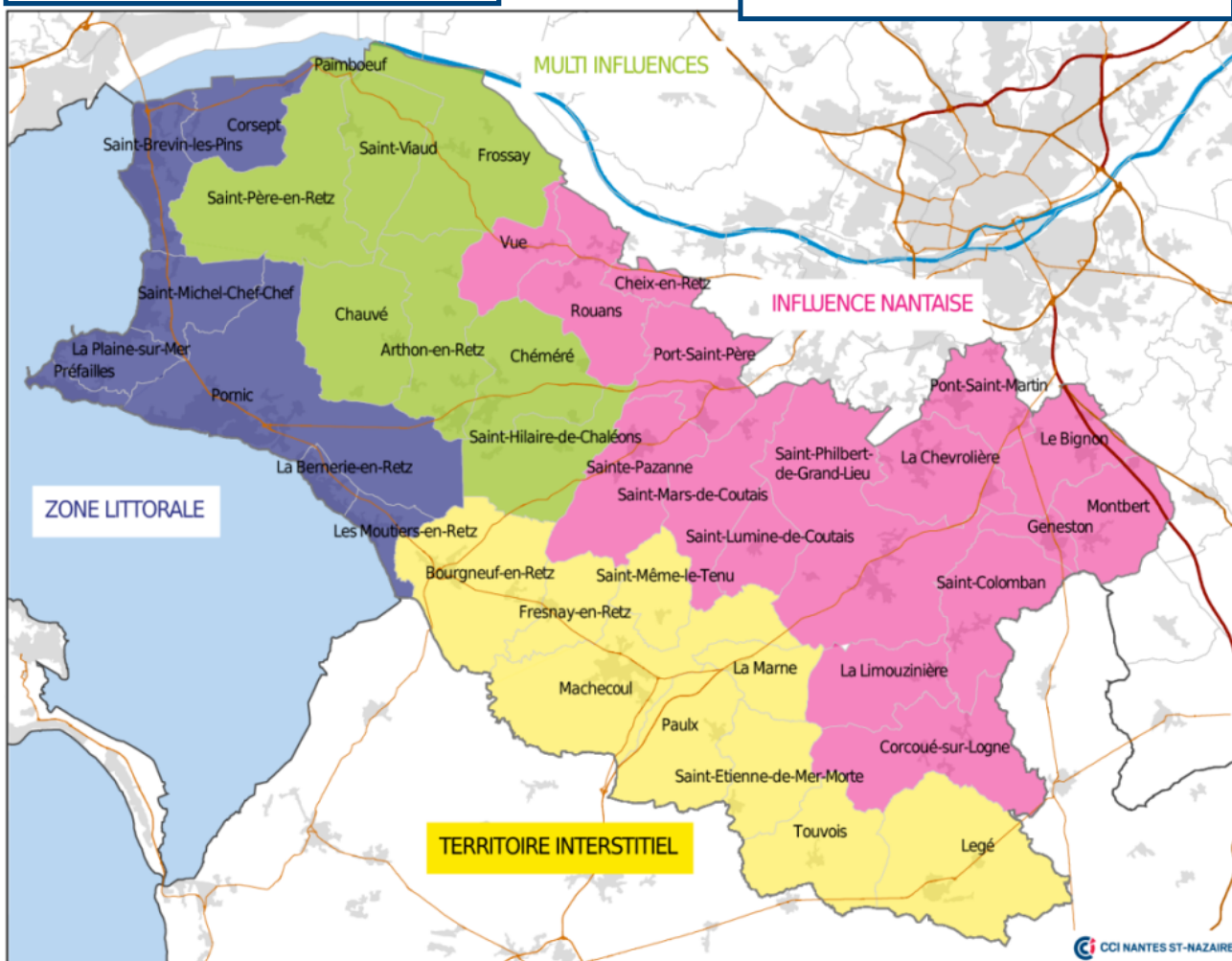
MULTI INFLUENCES

Taux croissance démographique annuel 2007
-2012 : **2,2%/an**
Part des actifs travaillant en dehors du
territoire : **62%**
Taux d'activité : **63%**
Revenus annuels moyens : **21 567 €**
Age moyen des ménages : **37,5 ans**

INFLUENCE NANTAISE

Taux croissance démographique annuel 2007
-2012 : **1,9%/an**
Part des actifs travaillant en dehors du
territoire : **67%**
Taux d'activité : **67%**
Revenus annuels moyens : **25 710 €**
Age moyen des ménages : **36,3 ans**

DU PAYS DE RETZ



ZONE LITTORALE

Taux croissance démographique annuel 2007
-2012 : **1%/an**
Part des actifs travaillant en dehors du
territoire : **42%**
Taux d'activité : **49%**
Revenus annuels moyens : **26 635 €**
Age moyen des ménages : **46 ans**

TERRITOIRE INTERSTITIEL

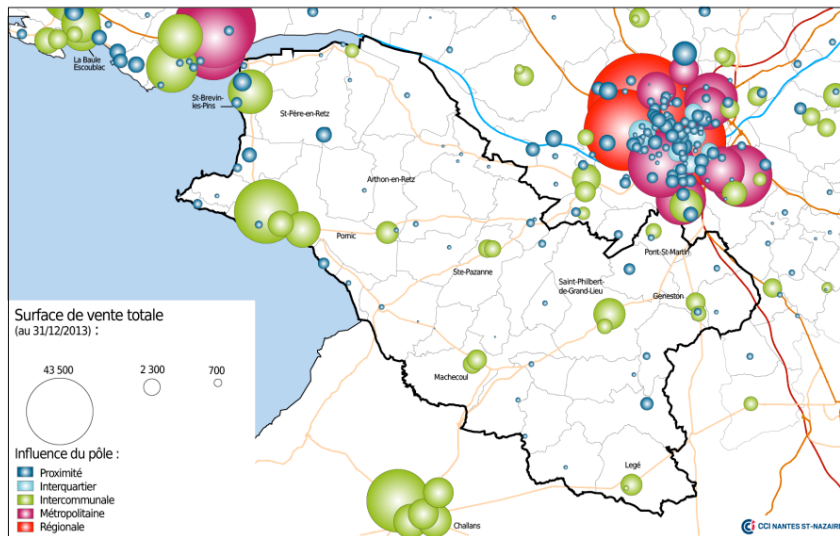
Taux croissance démographique annuel 2007
-2012 : **1,7%/an**
Part des actifs travaillant en dehors du
territoire : **54%**
Taux d'activité : **60%**
Revenus annuels moyens : **21 834 €**
Age moyen des ménages : **38,1 ans**

L'OFFRE COMMERCIALE DU TERRITOIRE : ETAT ET TENDANCES

La croissance forte de la demande observée sur le Pays de Retz ces dernières années a été, en partie, captée par l'offre commerciale du territoire (l'autre partie étant captée par les territoires limitrophes, le e-commerce etc...). Sur le territoire, qui en a bénéficié d'un point de vue sectoriel et spatial ?

La structuration du commerce

INFLUENCE DES PÔLES COMMERCIAUX

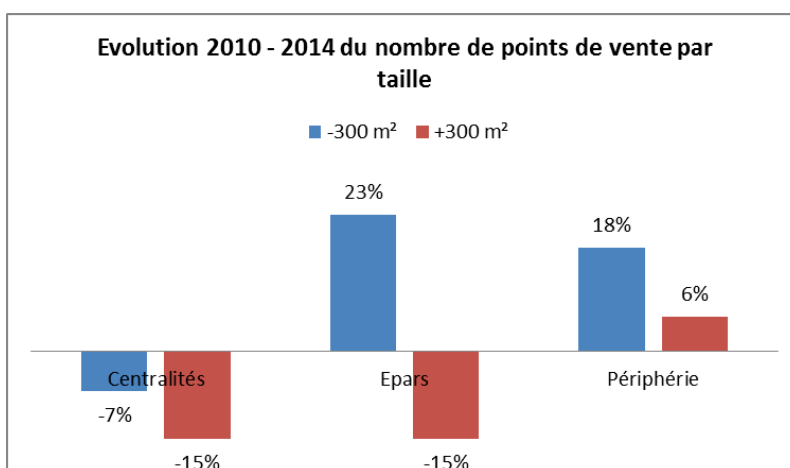


Le Pays de Retz est entouré de grands pôles commerciaux : Nantes Métropole (900 000 m²), la Carene (250 000 m²), et dans une moindre mesure la ville de Challans (100 000 m²). L'ampleur et la diversité de cette offre concurrente à proximité génèrent **une évansion naturellement incompressible**.

Le commerce physique sur le Pays de Retz : chiffres-clés - août 2014.

- **920** points de vente (10% du total départemental).
- **200 000 m²** de surface de vente (10% du total départemental).
- **3 500** emplois ETP (9% du total départemental).
- **89%** des commerces ont une surface de vente inf. à 300 m².
- **61%** des commerces sont localisés dans les centralités.
- Une **trentaine** de marchés à l'année totalisant **900** exposants ainsi qu'une **quinzaine** de marchés saisonniers.
- Une **diversité commerciale** assurée par les pôles d'influence intercommunale et par une offre plus abondante sur le littoral : **54%** des surfaces de vente et **49%** des commerces sont situés sur la zone littorale.

Les évolutions récentes de l'offre sur le territoire.

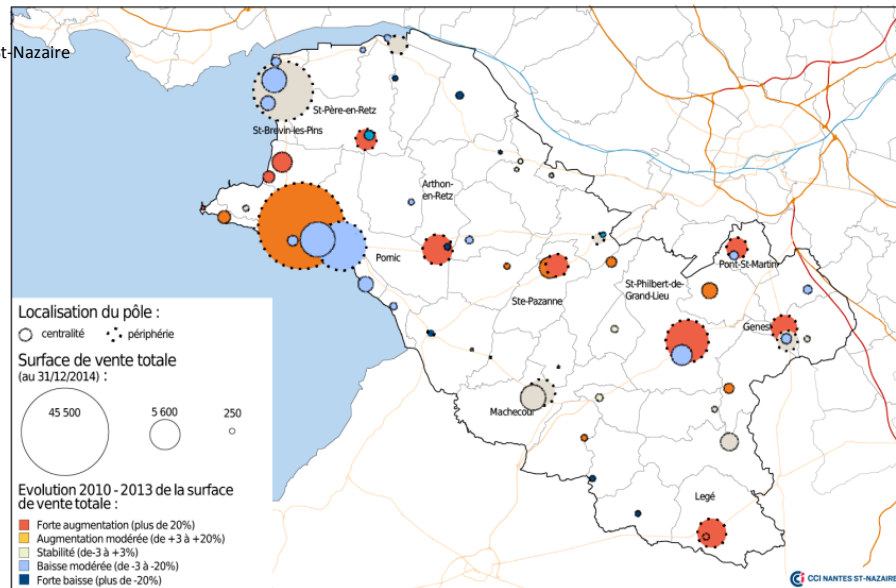


- Entre 2010 et 2014, un nombre de points de vente qui reste stable et des surfaces de vente qui progressent (+ 10 000 m²) : des

évolutions comparables à la Loire-Atlantique.

ÉVOLUTION 2010-2014 DES PÔLES COMMERCIAUX

Source : OLC44 CCI Nantes St-Nazaire



Des croissances qui ont surtout bénéficié :

- Aux communes sous influence nantaise, boostées par une démographie dynamique, et dans une moindre mesure au littoral ;
- Aux pôles de périphérie : les centralités marquent le pas alors que le développement du commerce en périphérie progresse et se diversifie par l'installation de petites surfaces commerciales (+18% de croissance des -300 m² sur les pôles de périphérie).

L'OFFRE ET LA DEMANDE : APPROCHE PROSPECTIVE

⊗ L'évaluation du potentiel de développement commercial : la prise en compte de la population.

L'accroissement des dépenses lié à l'accroissement de la population génère de nouveaux besoins et un développement de nouvelles activités.

Le lien entre commerce et population est particulièrement marqué jusqu'à 5 000 habitants. Dans ces petites communes, des activités de proximité apparaissent corrélativement au nombre d'habitants : tabac-presse, alimentation générale, boulangerie, coiffure, pharmacie etc... Sur le Pays de Retz, globalement, l'équipement de ces communes est conforme à ce qui est observé au niveau départemental.

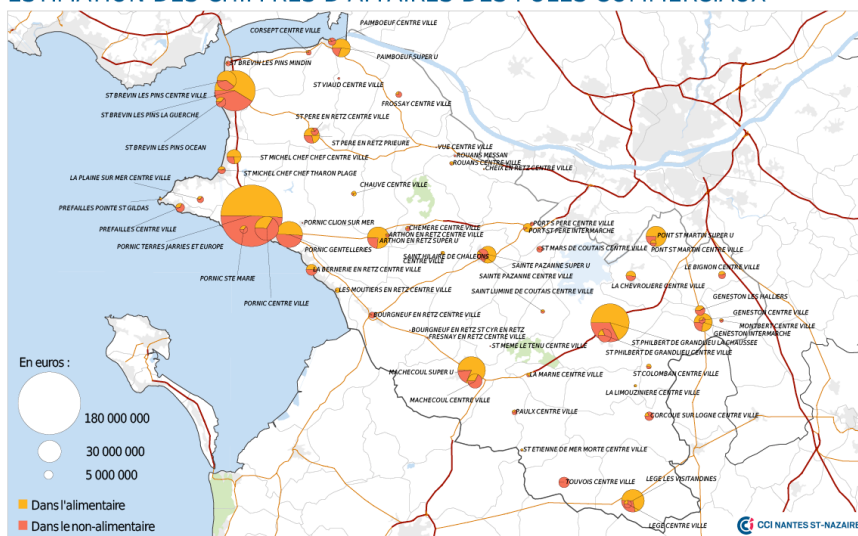
⊗ L'évaluation du potentiel de développement commercial : la prise en compte de l'évasion.

Le **chiffre d'affaires** réalisé par les commerces du Pays de Retz en 2014 est évalué à **880 millions d'euros** :

- ✓ celui-ci est réalisé pour **54%** dans l'alimentaire : plus un pôle commercial est important et/ou diversifié, plus la part de son chiffre d'affaires non alimentaire augmente : c'est le cas des centres-villes des pôles d'influence intercommunale.
- ✓ les pôles commerciaux de Pornic réalisent **30%** des chiffres d'affaires du Pays de Retz.

En confrontant ces chiffres d'affaires (*offre*) à la demande commercialisable estimée, on observe que **l'évasion globale sur le Pays de Retz est de 29%** : soit **359 millions d'euros**, non captés par les commerces du territoire, avec des différences selon les sous-territoires et selon les secteurs d'activités.

ESTIMATION DES CHIFFRES D'AFFAIRES DES PÔLES COMMERCIAUX



C'est dans la **zone sous influence nantaise** que l'évasion est naturellement plus forte (51% des dépenses réalisées hors territoire). A l'inverse, le **littoral** couvre bien la demande en raison d'un équipement commercial très étoffé (lié notamment à l'apport touristique) : dans des secteurs d'activités où l'évasion vers les agglomérations est relativement forte, le littoral tire son épingle du jeu en offrant une bonne diversité.

Dans le **secteur alimentaire**, l'évasion reste contenue et le potentiel de développement commercial sera très lié à l'évolution de la population.

Dans le **non-alimentaire**, l'évasion est plus forte : particulièrement dans le secteur hygiène-santé et culture-loisirs, très impactés, par le e-commerce ; mais aussi dans l'équipement de la personne, secteur pour lequel la concentration géographique des points de vente est essentielle, et a fortiori sur les territoires où l'offre y est déjà diversifiée (les grandes villes notamment). L'équipement de la maison, à l'inverse, connaît une évasion relativement limitée, au regard de la proximité avec l'agglomération nantaise.

En 2014, sur le Pays de Retz :

Marché potentiel (dépenses commercialisables)	1 239 M€
Chiffres d'affaires évalués	880 M€
↓	
Part d'évasion	29% (soit 359 M€)

En 2020 : quels potentiels ?

Potentiel de dépenses commercialisables supplémentaires (à typologie de consommation constante)	+ 160 M€
↓	
Chiffres d'affaires supplémentaires estimés des commerces du territoire (à taux d'évasion maintenu)	+ 114 M€

Enfin, notons qu'une part importante de la capacité à limiter les consommations extérieures et dématérialisées dépendra de la manière dont le territoire s'outille. La demande commercialisable effectivement captée par le territoire n'est pas extensible indéfiniment, ni figée : **c'est pour partie le territoire qui se la crée.**

SYNTHESE ET ENJEUX :

A RETENIR :

- ✓ Un développement des pôles commerciaux périphériques dont certains ont atteint une taille les plaçant en position de leader sur leurs zones de chalandise ;
- ✓ Une fragilisation assez générale du tissu commercial des centres-villes, même parmi les plus importants (Pornic, Machecoul) ;
- ✓ Des situations concurrentielles différentes selon les situations géographiques :
 - **Un littoral** qui bénéficie de l'éloignement relatif des pôles commerciaux métropolitains et de l'apport non négligeable de la clientèle touristique,
 - **Un territoire très fortement influencé par sa proximité avec l'agglomération nantaise** et la puissance de ses pôles commerciaux métropolitains,
 - **Des territoires plus ruraux**, démographiquement moins denses où le maintien et le développement du commerce peut s'avérer difficile dans les communes les plus petites malgré une réelle attractivité.
- ✓ Un potentiel de développement commercial porté essentiellement par le dynamisme démographique.

ENJEUX :

Des enjeux qui reposent sur l'organisation du territoire à plusieurs échelles afin de maximiser les potentialités sur le Pays de Retz et répondre à une demande multiple :

A l'échelle du « grand territoire » :

1. Faire monter en puissance et en gamme un nombre limité de pôles commerciaux structurants pour permettre l'émergence d'une diversité globale plus élevée à l'échelle du Pays de Retz.

A l'échelle des « petits territoires » : (espace communal ou intercommunal)

2. Adapter le développement des pôles commerciaux de périphérie aux besoins des sous-territoires et aux contextes d'évasion locaux : les réserver notamment prioritairement aux activités ne pouvant s'implanter en centre-ville.

A l'échelle fine des pôles commerciaux :

3. Améliorer les conditions d'accueil des commerces (polarisation, environnement urbain, accessibilité, animation/communication...), particulièrement dans les centralités pour enrayer leur déclin.

Pour nous contacter :

Département Economie Stratégie des Territoires (DEST) - M : a.pogu@nantesstnazaire.cci.fr - T : 02 40 44 60 84
CCI Nantes St-Nazaire - Centre des Salorges - 16 Quai Ernest Renaud - 44105 Nantes Cedex 4

www.NantesStNazaire.cci.fr

 CCI DIRECT
02 40 44 6000