

CITE DE LA CONSOMMATION RESPONSABLE : ETUDE DE COMMERCIALITE POUR UNE IMPLANTATION 6, RUE FONGATE 13006 MARSEILLE

Avril 2012



QUELQUES POINTS DE REPERE...

Marseille est une ville qui renforce son attractivité commerciale et touristique depuis plusieurs années, avec, en particulier, une augmentation régulière du nombre de touristes : 4 millions de visiteurs en 2011, soit le double par rapport à 2009.

Deux éléments forts viennent étayer cette évolution : le développement des 'croisiéristes' (40 000 passagers en 1996, 700 000 en 2010 et la barre du million devrait être atteinte en 2012) et l'attraction du projet 'Marseille 2013 Capitale de la Culture'!

Le centre-ville de Marseille assure le rôle de **centre-ville à vocation régionale** et on compte près de 6 000 commerces en Centre Ville qui ont généré 760 millions de CA en 2010.

L'hyper-centre est marqué par un choix important d'enseignes en équipement de la personne, une croissance du secteur hygiène / santé / beauté, une évolution affirmée vers le moyen et le haut de gamme, ainsi qu'un léger développement de la culture et des loisirs.

Le territoire semi-piéton Rome-Paradis-Canebière concentre une offre importante de loisirs et culture ainsi que de commerces d'équipements de la personne.

L'IMPLANTATION RUE FONGATE :

➤ Un bâtiment attrayant

Ce beau bâtiment de la fin du 19ème siècle, d'une surface de 1 700 m² de SU, correspond aux attentes du projet : pouvoir accueillir au même endroit des bureaux et des commerces.

➤ Situé dans un quartier à 'potentiel'

Il est situé dans une rue qui fait la jonction entre le cours Julien et la rue de Rome, dans un quartier avec un vrai potentiel de clientèle et permettant d'assurer la visibilité du projet à une échelle régionale.

➤ Bien desservi par les transports en commun

De plus, il est facilement accessible aux transports en commun : métro Notre-Dame-du-Mont à 50m ; bus 21 (Canebière – Lumigny) et 41S (Canebière –Rond Point du Prado) sur le cours Lieutaud à 50m également. Tramway T1 et T2 (Noailles) à 400 m.

SITUEE ENTRE DEUX POLES COMMERCIAUX SPECIFIQUES distants de 150 m

La rue Fongate se situe entre 2 univers commerciaux ayant chacun leurs spécificités. Ils sont reliés par la rue Estelle qui assure la jonction entre les 2.

LE POLE COURS JULIEN / NOTRE DAME DU MONT/ LA PLAINE

Ce sont près de 500 commerces en activité (285 pour Notre Dame du Mont + 191 pour le cours Julien) qui donnent vie à ce quartier, de jour comme de nuit.

Le jour, les boutiques de créateurs, les marchés très réputés : marché de la Plaine les mardi-jeudi-samedi ou celui des producteurs du Cours Julien le mercredi, les restaurants et les cafés attirent une importante clientèle du quartier et des quartiers environnants.

La nuit, l'offre de restaurants/bars/loisirs fait de ce pôle l'une des premières destinations de sortie nocturne de la ville.

Globalement, la clientèle qui fréquente ce quartier correspond toute à fait à la cible de la CCR et l'offre commerciale est en rapport :

- Restaurants, bars (environ 200) dont certains affichent une orientation bio /local
- boutiques de créateurs proposant des produits 'respectueux de l'homme et de l'environnement'– (environ 50)
- commerce autour du bien être ... (environ 30)

Le cours Julien est en développement et des travaux de rénovation de la Fontaine vont démarrer dès septembre 2012, ce qui accentuera l'attractivité de la Place.

LE POLE RUE DE ROME / RUE SAINT FERREOL

Ce pôle commercial est l'un des plus actifs de la Ville.

L'offre commerciale de la **rue de Rome** se fait autour de l'équipement à la personne : chaussures, univers du mariage, mode, destiné à une clientèle populaire pour le bas de la rue de Rome.

Elle est très fréquentée.

La **rue Saint-Ferréol** (parallèle vers le bas à la rue de Rome), est devenue en quelques années l'une des rues les plus commerciales de la Ville, en particulier depuis qu'elle est piétonne.

Les grandes enseignes nationales sont très présentes et drainent une clientèle régionale, en moyenne plus aisée que sur la rue de Rome.

LA RUE FONGATE ET LES RUES ADJACENTES

La rue Fongate (parallèle vers le haut à la rue de Rome) : elle réunit peu de commerces (3 commerces de service : entretien moto/ cours de peinture/ restaurant).

A noter : un bâtiment administratif (CCAS) au numéro 32 accueillant du public.

La rue Estelle (qui joint la rue de Rome au Cours Julien en franchissant le Cours Lieutaud sur une passerelle) : les commerces (9) sont concentrés en bas de la rue, autour de la rue de Rome : équipement de la personne, services. Ils drainent une clientèle d'habités.

La **rue d'Aubagne** propose une offre de services (équipement de la personne : ateliers de couture – téléphonie -restaurant) ; très populaire.

La rue **Moustier** est sur la même configuration que la rue d'Aubagne, avec beaucoup moins de commerces.

La **rue de la Palud** comprend un nombre important de rideaux fermés, mais pas vacants...

La **rue Dieude** n'est pas commerçante, mais elle héberge l'institution catholique privée Saint Thomas d'Aquin regroupant école/collège/lycée.

En contrebas de la rue Estelle, Le Cours **Lieutaud**, très circulant, est associé à l'univers des 2 roues, avec une offre très importante et très concentrée sur le cours (Speedway, Cardif, et toutes les marques de constructeurs).

Les acteurs du quartier : association des commerçants du Cours Julien...

Nous avons rencontré l'association du Cours Ju, pour leur présenter le projet. Leur rôle principal est d'animer le Plateau, à travers l'organisation de plusieurs événements annuels : fête du Plateau, vide greniers / marché aux fleurs et marché hebdomadaire des producteurs.

Nous avons convenu de nous rencontrer à nouveau pour réfléchir à des synergies possibles si le projet de CCR se concrétisait rue Fongate.

ET UNE CLIENTELE POTENTIELLEMENT CAPTIVE

La clientèle du centre ville se déplace en transport en commun, elle est résidente dans les arrondissements avoisinants et réinvestit les commerces de proximité pour faire ses courses.

1) L'accès au centre Ville pour les usagers

- Les Transports en Commun sont le principal mode d'accès au centre-ville : (45% des usagers circulant dans le centre Ville)
- La marche à pied est le 2nd mode d'accès (40%)
- La part de la voiture est plus limitée (12%)
- La part des 2 Roues motorisés est modeste (4%)
- L'utilisation du vélo reste marginale (1%)

2) Origine résidentielle

- 82 % des personnes viennent de Marseille
- Une part de Marseillais plus importante en jour ouvré : 87% contre 77%
- La part de résidents des Bouches du Rhône hors Marseille reste stable entre le samedi et en jour ouvré : environ 9%
- Une part non négligeable d'usagers du centre-ville le samedi réside hors du département des Bouches du Rhône : 14%. Cette part est plus faible en jour ouvré : 5%

Par arrondissement

- 54% des usagers du centre Ville sont originaires des 6 premiers arrondissements
- 20% des usagers viennent des 7ème, 8ème et 9ème arrondissements avec une part plus importante le samedi : 23 %, contre 16% en jour ouvré
- 14% des usagers viennent du 'Nord' de la ville et 12% depuis l'Est.

Globalement, on note une présence plus marquée en jour ouvré des populations de l'Est et du Nord de la ville.

3) Les raisons de la présence des usagers en centre ville

- Les achats sont la 1ère raison de la présence en centre ville. On note un pic le samedi : plus de 45% des motifs, 26% en jour ouvré.
- L'ensemble des motifs liés au travail (travail principal, études et visite professionnelle) représente 23% des motifs en jour ouvré, contre près de 9 % le samedi

LE PRIX DES VALEURS LOCATIVES DU SECTEUR

a) COMMERCES :

Pour repère : les valeurs locatives en Euros /m² /an H.T : Rue de Grignan : 900 €– Rue Saint Ferréol : 1 600 € (en hausse) – Rue de Rome : 400 € (en baisse).

b) BUREAUX

Le prix des bureaux se situent entre 130 et 180 euros/m²/an dans le quartier de la rue Estelle.

LES ENJEUX D'UNE IMPLANTATION RUE FONGATE

La localisation a d'emblée été considérée comme favorable par tous les acteurs associés au processus de concertation (COPIL, étic, acteurs ayant manifesté leur intérêt).

Cependant, nous avons bien conscience que l'emplacement du bâtiment visé présente un défi pour les commerces, étant situé entre deux pôles commerciaux. Il faudra donc aller 'chercher la clientèle' et communiquer pour faire connaître le lieu.

1. **Pour les commerces**, cette implantation présente un double enjeu :
 - Elargir la zone de chalandise du Cours Julien/Notre Dame du Mont/La Plaine et 'faire descendre' une clientèle habituée à fréquenter 'sur le plateau'.
 - Devenir un lieu de 'destination', en proposant une offre commerciale attractive pour la clientèle de l'agglomération incitant également la clientèle 'à monter' de la rue de Rome et de la rue Saint Ferréol.

Il s'agit donc, à partir d'une zone commerciale immédiate (rayon de 150 m) 'en creux' de générer des flux à partir des 2 pôles commerciaux voisins qui sont complémentaires.

2. **Pour les bureaux**, l'enjeu essentiel est d'offrir des loyers raisonnables dans un cadre de qualité, propice au développement des activités des résidents.