



Charte d'intervention entre
la Foncière Centres-Villes Vivants
et la Ville de Choisy-le-Roi
dans le cadre de l'acquisition de locaux commerciaux

I. Préambule

La Métropole du Grand Paris, composée de 130 communes et 7,2 millions d'habitants, compte environ 140.000 commerces sur son territoire.

Nombre de communes de la Métropole du Grand Paris sont confrontées à des besoins de renforcement de leurs centralités commerçantes, dans un contexte concurrentiel exacerbé (commerces périphériques et désormais commerces électroniques), mais ne disposent pas toujours des moyens en ingénierie technique et financière nécessaires pour s'engager dans des projets ambitieux de reconquête commerciale qui passent par la maîtrise de l'immobilier.

La Métropole du Grand Paris a initié le projet de création d'une foncière de commerce à l'échelle de toute la Métropole du Grand Paris, ayant pour objectifs:

- De participer à l'équilibre de l'offre commerciale afin d'améliorer l'équilibre des zones de chalandise

- De renforcer les centralités commerçantes du territoire (centres villes et polarités de quartiers),

- D'assurer la diversification commerciale et la montée en gamme de produits et de services de proximité à destination des habitants et usagers du territoire,

- De faire levier par rapport à des projets urbains et opérations nouvelles intégrant du commerce,

- De réduire les fractures territoriales ainsi que d'assurer une continuité et une lisibilité de l'offre, tout en valorisant les spécificités locales,

- D'atténuer les effets de crises (sanitaire, de consommation) en venant soutenir les commerçants et artisans de proximité.

La Foncière Centres-Villes Vivants a ainsi vu le jour en octobre 2023, sous la forme d'une société d'économie mixte (SEM). Ces actionnaires sont constitués de la Métropole du Grand Paris, la Banque des Territoires (groupe Caisse des Dépôts), la Chambre de Commerce et d'industrie de Région Paris-Ile-de-France, la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Région Ile-de-France, la Société d'économie mixte d'aménagement et de gestion d'intérêt national de la région parisienne (SEMMARIS)- RUNGIS MARCHE INTERNATIONAL, et la Caisse Régionale crédit Agricole mutuel Paris Ile-de-France.

La Foncière Centres-Villes Vivants a pour objet de maintenir durablement des emplacements commerciaux en pied d'immeuble, par l'exercice du droit de préemption commercial et du droit de préemption urbain dans les communes de la Métropole du Grand Paris. Lorsque nécessaire, la Foncière Centres-Villes Vivants pourra rénover et commercialiser ces locaux.

La Foncière Centres-Villes Vivants est une société anonyme à conseil d'administration, dont toutes les décisions d'investissement sont soumises à la validation du conseil d'administration. Les conseils d'administration se réunissent à échéance périodique d'environ 2 mois.

II. Principes d'action de la foncière

1. Principe d'action concertée avec les villes

L'action de la Foncière s'inscrit dans le prolongement de la stratégie municipale en matière de revitalisation commerciale. A ce titre, les acquisitions de la Foncière se réaliseront de façon concertée avec les communes. Ce partenariat se matérialisera par un courrier de saisine du maire ou un courrier validant la pertinence de l'acquisition projetée par la Foncière, puis par un courrier du Président de la Foncière au maire l'informant de la décision du conseil d'administration quant à l'

opportunité d'acquisition ou de préemption de baux commerciaux, de fonds de commerce ou de murs. Ces deux courriers concrétisent la volonté d'action commune et permettent ainsi aux équipes de la Foncière de procéder aux acquisitions.

2. Principe de subsidiarité

Si une commune ou un territoire est déjà doté d'une SEM, d'une filiale de SEM ou d'une SPL active dans l'acquisition de foncier de commerce, la Foncière Centres-Villes Vivants n'a pas vocation à intervenir, sauf sollicitation expresse de la ville, et en définissant les modalités de partage des opportunités avec les structures existantes.

3. Principe de défense du commerce de proximité

L'action de la Foncière Centres-Villes Vivants a pour objet principal la défense du commerce de proximité, de l'artisanat et du commerce indépendant. Parmi ces commerces, la priorité sera donnée aux activités peu ou pas représentées sur le territoire, sous réserve de leur potentiel économique, notamment quand cette carence a été identifiée par des études de potentiel commercial.

A l'inverse, certaines activités ne contribuant pas à dynamiser le linéaire marchand des centres-villes, telles que les activités de service, les professions libérales, les cabinets médicaux ou les activités assimilées à du bureau, sont exclues des activités pouvant être hébergées par la Foncière Centres-Villes Vivants, sauf de manière transitoire.

4. Principe de concentration des interventions

La Foncière a vocation à acquérir des locaux commerciaux situés principalement en centres-villes ou dans des polarités secondaires présentant déjà une forte densité commerciale et ayant un rôle central dans l'équipement commercial de la Ville. Elle peut également intervenir autour des nœuds de transports majeurs ou des projets urbains d'envergure métropolitaine.

Les investissements de la Foncière se concentreront sur les locaux commerciaux remarquables par la qualité de leur emplacement, leur visibilité dans le parcours marchand ou un état général requérant une action de rénovation urgente.

5. Principe de complémentarité des moyens d'action avec les autres programmes de la Métropole du Grand Paris

Afin de démultiplier l'effet de ses interventions, les investissements de la Foncière Centres-Villes Vivants ont vocation à se concentrer en priorité sur les Villes faisant l'objet d'autres actions de la Métropole du Grand Paris en matière d'aménagement du territoire ou de revitalisation des centres-villes. A cet effet, l'adhésion au programme métropolitain Centres-Villes Vivants est conseillée pour les Villes souhaitant proposer des investissements à la Foncière Centres-Villes Vivants.

II. Engagements de la foncière

1. Associer la ville au choix du locataire : Pour toute recherche de locataire par prospection directe de la Foncière et avant toute signature de bail, le preneur envisagé sera présenté à la Ville pour avis et validation du projet de commerce.

2. Mener à bien la préemption validée, en concertation avec la commune

3. Faire connaître les opportunités : La Foncière s'engage à mobiliser ses partenaires et l'ensemble de ses moyens d'action pour accélérer la commercialisation des locaux.

4. Privilégier les candidatures locales: A candidature équivalente, la Foncière s'engage à favoriser le projet d'un commerçant résidant dans la commune ou exerçant déjà une activité dans la commune où le local se situe.

5. Rendre l'immobilier commercial accessible aux porteurs de projets: La Foncière s'engage à pratiquer des loyers adaptés au marché local et définis en cohérence avec l'activité recherchée.

6. Accompagner les commerçants dans le démarrage de leur activité: la Foncière s'engage si nécessaire à proposer des loyers progressifs durant les premières années d'exploitation, et des franchises pour les périodes de travaux, sous réserve de l'équilibre économique de l'opération.

7. Participer à la rénovation des locaux et des devantures commerciales: La Foncière s'engage à rénover les locaux en état dégradé préalablement à leur remise en location, ou à participer financièrement au budget de rénovation des locataires, sous réserve de l'équilibre économique de l'opération.

III. Engagements de la ville

1. Faciliter l'identification des opportunités d'investissement. La Ville s'engage à transmettre les DIA présentant un intérêt dans la perspective d'un projet de revitalisation commerciale par l'action de la préemption dans le mois qui suit leur réception de manière à permettre l'analyse des dossiers d'investissements et l'arbitrage par les organes décisionnaires de la Foncière avant l'expiration du délai de réponse. Hors DIA, la Ville s'engage à fournir à la Foncière les coordonnées du propriétaire d'un bien qu'elle souhaite soumettre à l'analyse de la Foncière. En cas d'engagement de négociation, la Ville assure le premier contact avec le propriétaire pour présenter l'action de la Foncière.

2. Faciliter l'étude des opportunités d'acquisition en fournissant des données locales éclairées. En phase d'analyse, la Ville s'engage à présenter à la Foncière la stratégie de revitalisation commerciale du territoire et toute information ou document qui faciliterait l'étude des dossiers : études urbaines ou diagnostics commerciaux, informations sur les projets à venir dans le secteur proche (projet d'aménagement, espaces publics, transfert ou développement d'équipements...), recensement des DIA ayant été enregistrées sur le secteur par la Ville sur les 3 dernières années, informations sur les valeurs d'acquisition et valeurs locatives pratiquées...

3. Soutenir les actions de commercialisation de la Foncière: La Ville s'engage en particulier à relayer les annonces de commercialisation via ses canaux de communication (site internet, réseaux sociaux, liste de prospects tenue par le manager de commerce) et à mettre en relation la Foncière avec les porteurs de projet locaux susceptibles d'être intéressés par une ouverture de boutique

4. Respecter les règles de gouvernance de la Foncière: La ville respecte le fait que la foncière est le décisionnaire ultime pour valider une décision d'investissement, puis pour choisir le locataire, et que certains candidats pourront être écartés si l'étude de leur dossier montre des lacunes dans le sérieux de leur dossier ou sur leur capacité financière.

5. Faire rayonner l'action de la Foncière et soutenir les commerces installés : La Ville s'engage à promouvoir l'ouverture des commerces auprès de ses habitants via ses principaux canaux de communication et à apporter son soutien aux commerçants dans leurs démarches d'installation.

6. Assurer une veille sur les mutations de fonds ou de droit au bail et informer la foncière de tout problème d'exploitation des commerces : la ville assure un suivi attentif des DIA sur les fonds de commerce et des droits au bail des actifs acquis par la foncière et l'alerte dans les meilleurs délais de la réception d'une DIA. Elle alerte également la foncière de tout problème causé par l'exploitation des commerces (problèmes de voisinage, nuisances diverses, mauvaise tenue du commerce, etc) et partage en amont les projets municipaux susceptibles d'impacter les commerces (travaux de voirie, suppression de stationnement, etc). Par ailleurs, la ville s'engage à ne pas favoriser un projet commercial concurrent et susceptible d'affecter les paramètres financiers du projet porté par la Foncière Centres-Villes Vivants

IV. Modalités de coopération entre la Foncière et la Ville

1. Saisine

Les opportunités d'investissement sont soit apportées par les Villes, par les DIA ou hors DIA (dans ce cas, une négociation de gré à gré pourra être menée par la Foncière après réception d'un courrier de la Ville), soit apportées par la Foncière, mais toujours en validant bilatéralement l'opportunité d'intervention.

Les équipes de la Foncière peuvent être sollicitées par les services ou le maire. Un courrier du maire devra être fourni au moins 10 jours avant la tenue d'un conseil d'administration si celui-ci prévoit à son ordre du jour une acquisition dans la commune.

2. Elaboration du scénario de commercialisation ou de rétrocession

En amont de la présentation d'un dossier d'investissement au conseil d'administration de la Foncière, un scénario de commercialisation ou de rétrocession, incluant au moins 2 activités autorisées et le loyer envisagé, sera partagé entre les équipes de la foncière et la Ville. Ce scénario devra être entériné par la Ville, et servira de feuille de route à la commercialisation ou à la rétrocession si l'opportunité d'investissement est validée par le conseil d'administration. Dans la mesure du possible, ce scénario de commercialisation ou de rétrocession doit s'appuyer sur une étude de potentiel commercial réalisée par la Ville. La Foncière pourra s'appuyer sur l'expertise de ses actionnaires pour valider la faisabilité de ce scénario. Sans étude, une appréciation qualitative des activités manquantes par les services de la Ville pourra suffire à étayer un scénario de commercialisation. L'estimation du loyer projeté dans ce scénario s'appuiera à la fois sur l'expertise de la Foncière et sur la connaissance empirique des services de la ville sur les loyers pratiqués localement

3. Recherche de candidats

Selon les caractéristiques du dossier, la recherche de candidats se fera par prospection directe ou par l'organisation d'un appel à manifestation d'intérêt. Dans le cas de la préemption d'un droit au bail ou d'un fonds de commerce, la commune s'engage à présenter des candidats à la reprise, de manière à remplir l'obligation de rétrocession dans les 2 ans qui suivent la préemption.

La Foncière mobilise à ses frais tous les moyens de communication qui permettraient de commercialiser le local : vitrophanie, panneau d'information (sur le local, en accord avec le règlement de publicité et ou la charte communale), communication digitale, mobilisation des acteurs locaux autres que la commune... Des mandats pourront être également confiés si besoin à des agents immobiliers spécialisés aux frais de la Foncière.

Des réunions périodiques de commercialisation seront organisées entre la Ville et la Foncière, pour échanger sur l'avancée des pistes de commercialisation et faire connaître les candidatures éventuelles.

Ces réunions de commercialisation sont destinées à faciliter le partage d'informations et la collaboration entre la Foncière et la Ville. A l'issue de ces réunions, la Foncière reste seule décisionnaire des candidatures pouvant être validées et qui mèneront à la signature d'un bail.

Si au bout de 6 mois de prospection, la commercialisation n'a pas abouti, la Foncière propose de nouvelles activités pour élargir les prospections. Ces propositions doivent s'inscrire dans la stratégie de redynamisation de la commune.

Les candidatures seront examinées selon les modalités suivantes :

- Viabilité du plan d'affaires
- Qualité du concept et de l'expérience client proposée
- Qualifications du candidat
- Expérience dans la gestion d'un commerce
- Plan de financement du candidat

Si2nataires

Pour la Foncière Centres-Villes Vivants

M. Patrick Ollier,

Président de la Métropole du Grand Paris

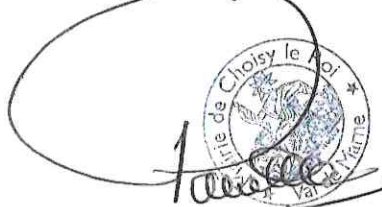
Maire de Rueil-Malmaison

Président du Conseil d'Administration

Pour la Ville de Choisy-le-Roi

M. Tonino Panetta,

Maire de Choisy-le-Roi



Transmis en Préfecture
le 25 09 2026