

ETUDE MONTREVAULT-SUR-EVRE

Potentialités commerciales



**CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE**

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES



Analyse de l'enquête auprès des professionnels

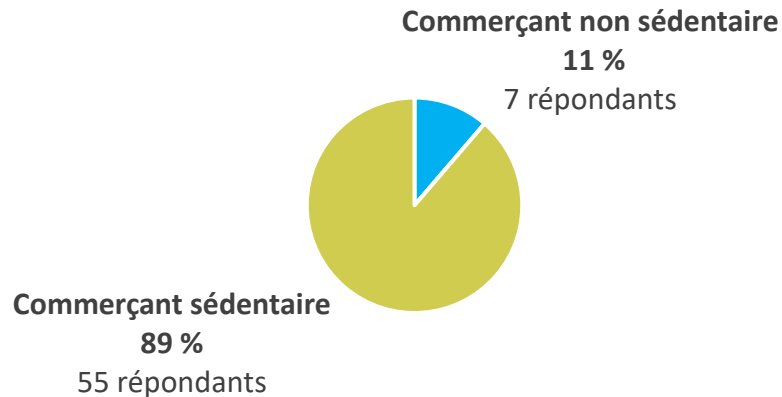
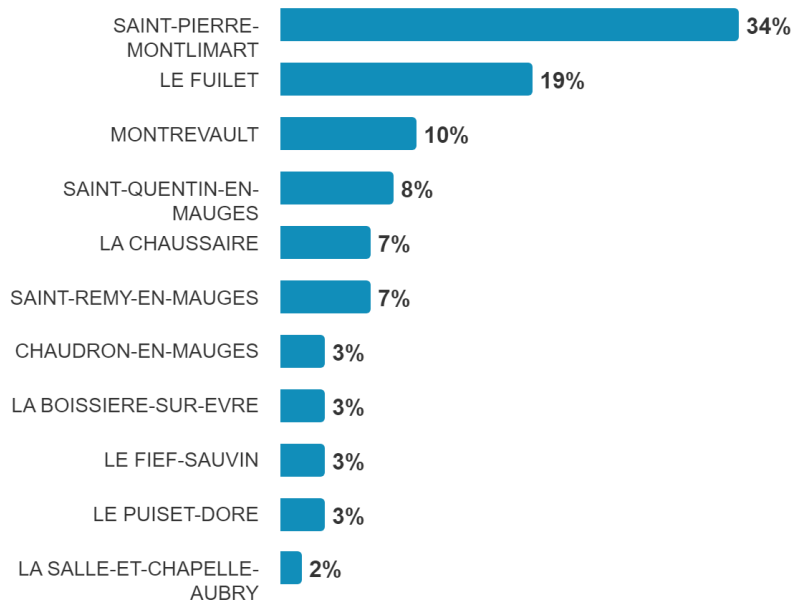




Collecte

→ 62 entretiens réalisés

Enquête réalisée en face à face ou par téléphone de fin janvier à mi-mars 2024





Activité en augmentation pour 58 % des répondants

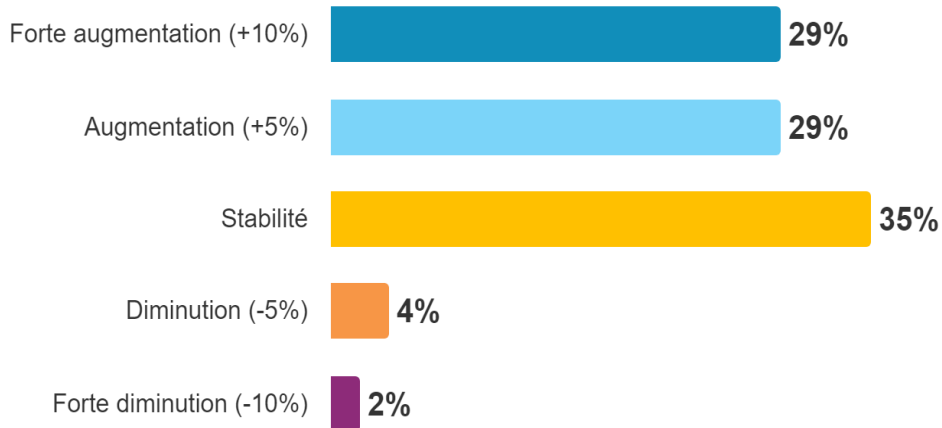
Evolution du Chiffre d'Affaires

— au cours des 3 dernières années

Chiffre d'Affaires annuel

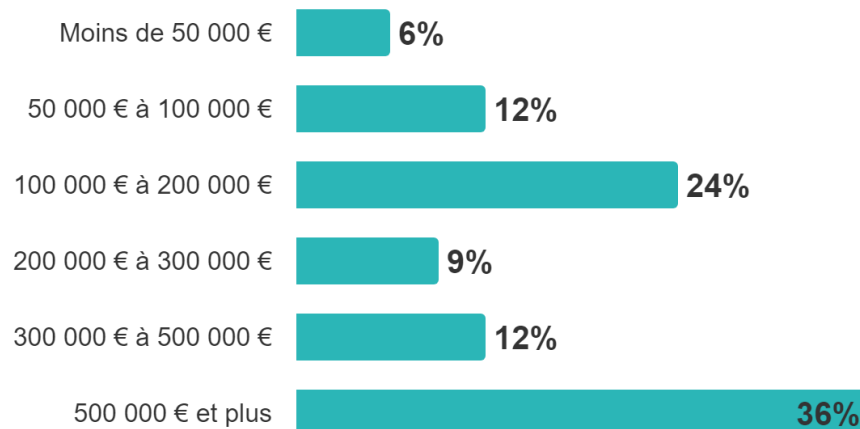
Réponses effectives : 51

Taux de réponse : 93%



Réponses effectives : 33

Taux de réponse : 60%



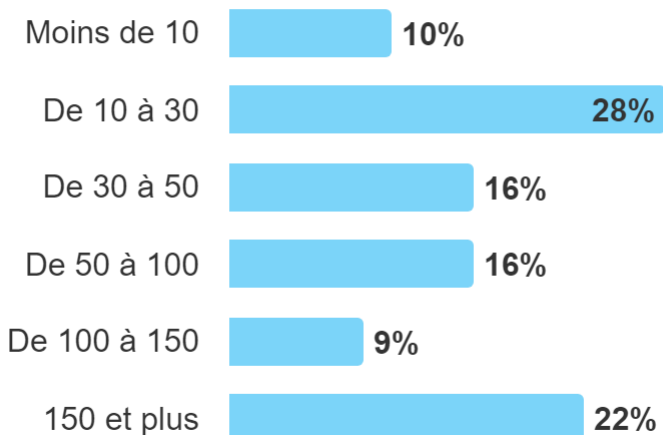


Nombre de clients par jour : 97

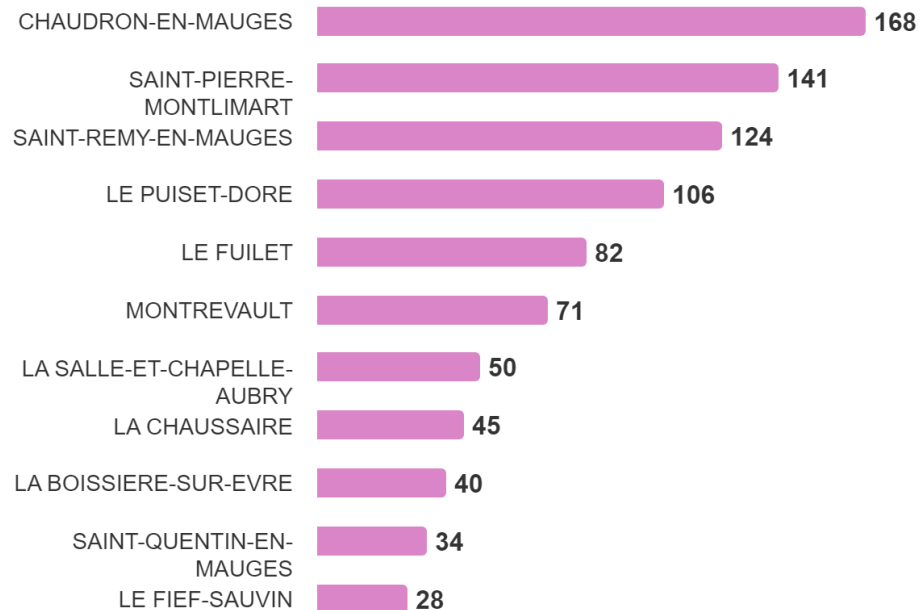
Nombre moyen de clients par jour

Réponses effectives : 58

Taux de réponse : 94%



Nombre moyen de clients par commune déléguée



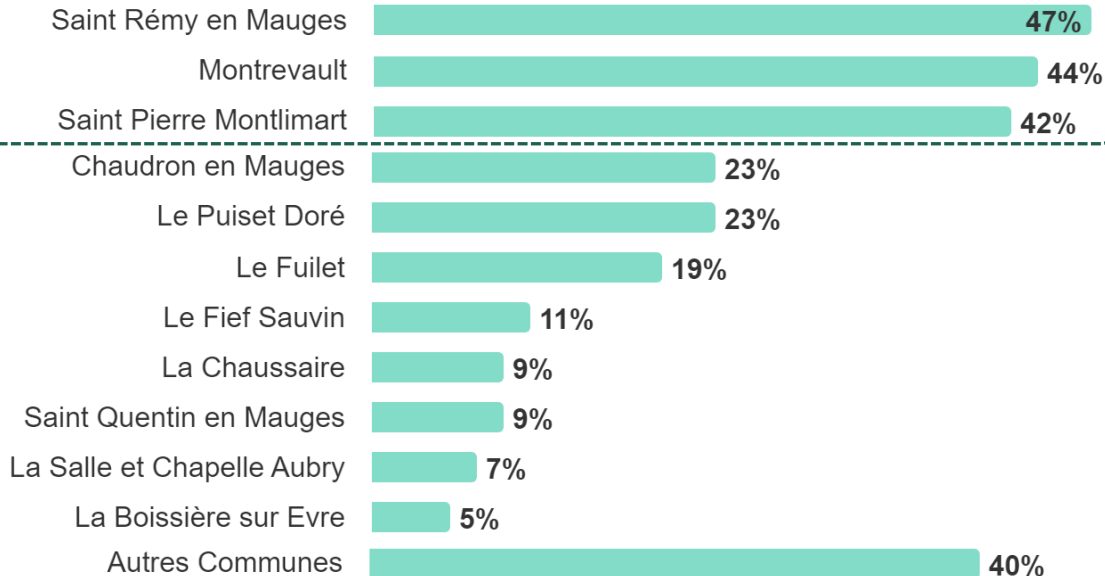


Provenance de la clientèle

D'où provient principalement votre clientèle?

Réponses effectives : 57

Taux de réponse : 92%



Pour 47 % des répondants la clientèle vient de Saint Rémy-en-Mauges

Saint-Laurent des Autels (3 citations),

Beaupréau (2 citations),

Gesté, La Regrippière (2 citations),

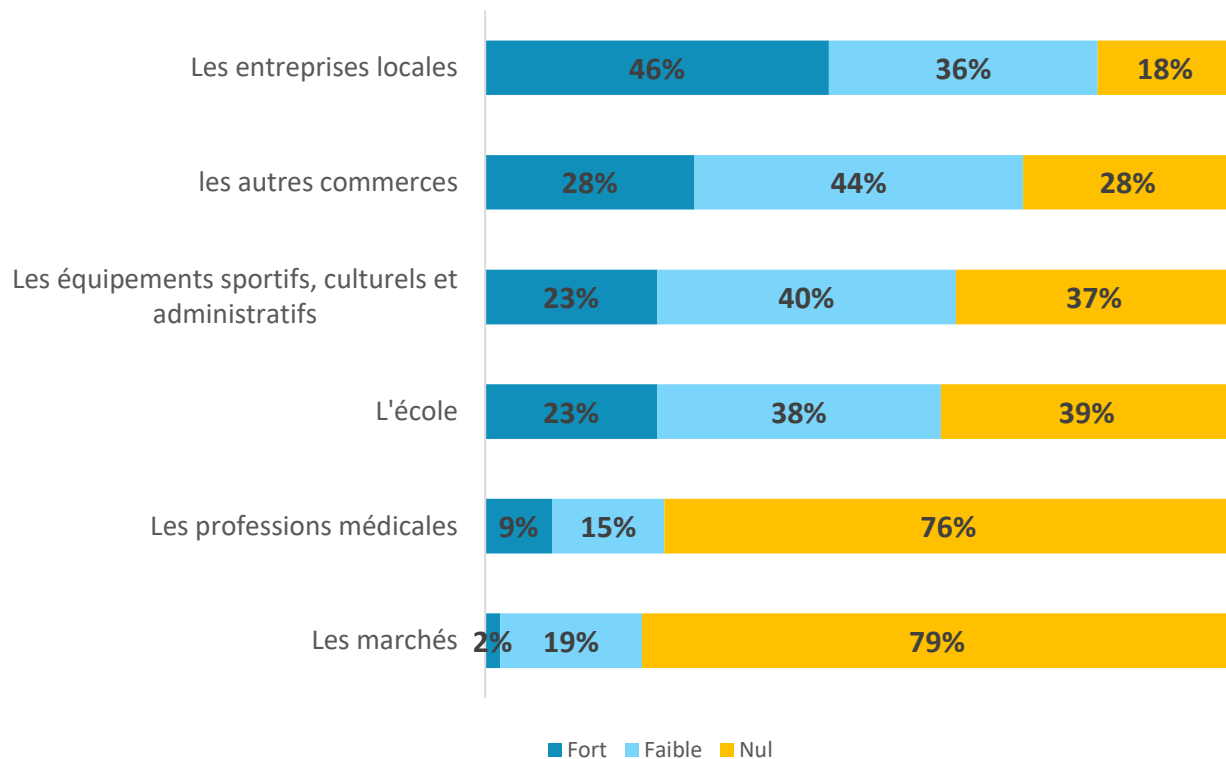
Liré, Drain, Oudon, Le Pin en Mauges,

Bourneuf, Beausse, Sainte Christine,

Botz, Orée d'Anjou (1 citation)



Impact des flux de clientèle



49%

bénéficient
d'une clientèle
de passage

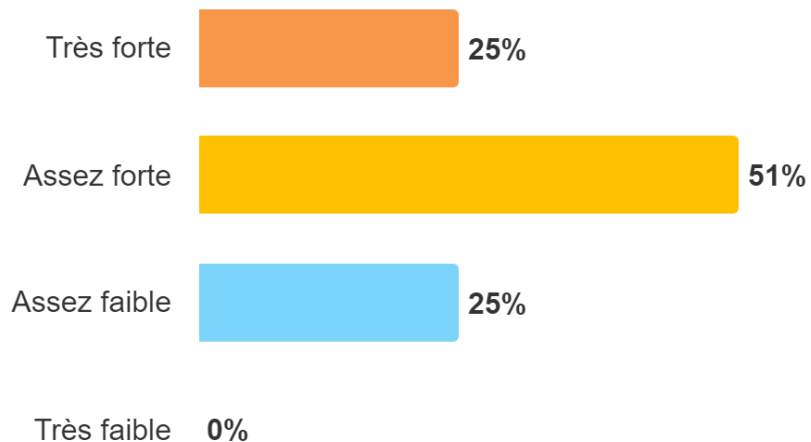


Evasion commerciale forte pour les professionnels (par commune déléguée)

25 % des professionnels la qualifient de très forte

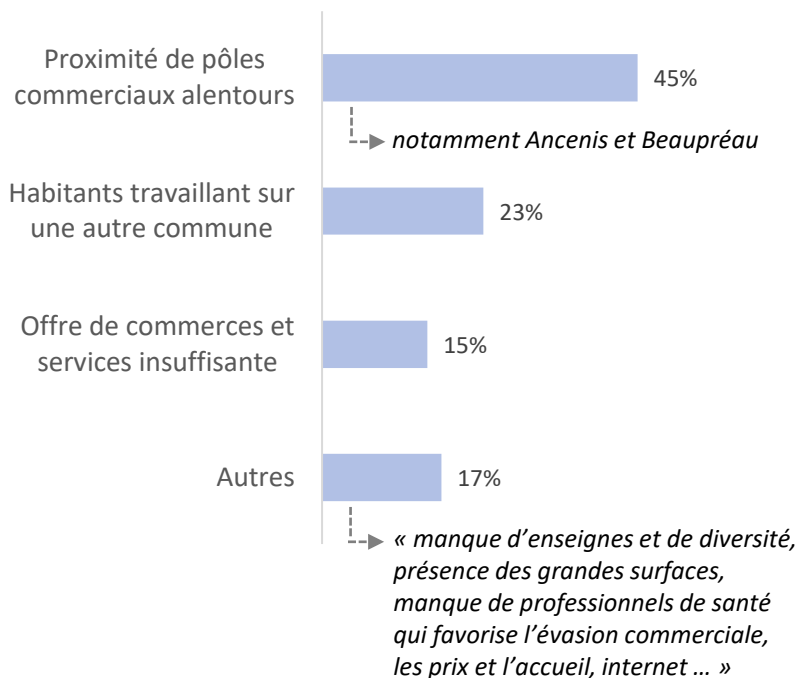
Réponses effectives : 53

Taux de réponse : 85%





Raison de l'évasion commerciale



Quelques commentaires :

- **Proximité de Beaupréau, Ancenis / Proximité de Vallet et de Nantes / Proximité de St Pierre Montlimart / Achats à l'extérieur à la sortie du travail (Cholet et Ancenis)**
- Evasion sur des activités comme les loisirs et l'habillement.
- Plein de courses sur Beaupréau pour la majorité des habitants / Les habitants vont au Super U pour leurs courses, plein de courses sur st pierre (carrefour et netto)
- **Offre commerciale limitée, très peu de commerces**
- Internet
- Moyens financiers importants à Beaupréau : routes, accès. Déséquilibre avec Montrevault qui est abandonné sur les aménagements. St Pierre / Montrevault ville dortoir, pas attractive.
- Montrevault n'est pas attirant. **Commune triste.**
- Le Fuiet devient une **commune « dortoir »** / Il faut venir à la Chaussaire. Les actifs vont travailler hors de la commune.
- Population âgée qui consomme en local car l'offre est attractive et de confiance (historique)
- Les habitants privilégient plutôt les commerces de la commune. / **Les gens jouent le jeu du local sur la restauration.**
- Clients fidèles à la pharmacie mais évasion sur l'offre alimentaire inexistante sur la commune
- Evasion assez forte même si les habitants du Fuiet sont **attachés à leur commune et essaient de consommer sur place**
- Nous avons tout sur place et nous avons deux grandes enseignes qui freinent l'évasion : Netto et Carrefour Market
- La fermeture de la boulangerie a été pénalisante pour les commerçants de Montrevault
- **Promouvoir davantage l'offre commerciale**
- Engouement de la période Covid (clientèle captive durant les confinements) mais ralentissement et stabilité après



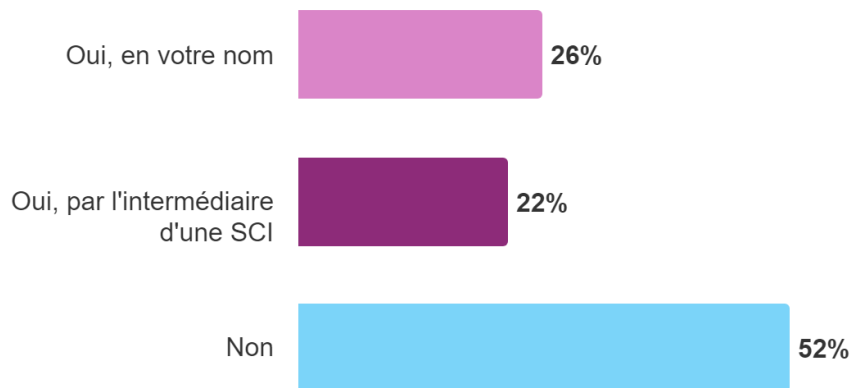
Des commerçants locataires à 52 %

Répartition proche propriétaires et locataires

Etes-vous propriétaire de votre local professionnel ?

Réponses effectives : 54

Taux de réponse : 98%



Loyer et surface de vente

21 414€

Loyer moyen annuel HT sans les charges

196 m²

Surface de vente moyenne

459 m²

Surface totale moyenne

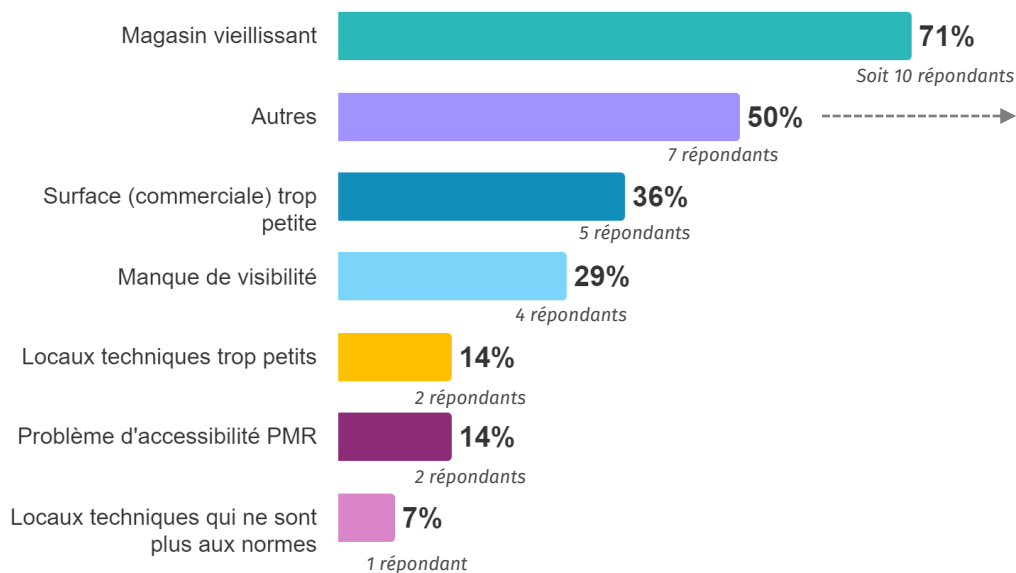


Des locaux satisfaisants pour 74% des répondants

Si non, pourquoi ?

Réponses effectives : 14

Taux de réponse : 100%



AUTRES :

- défauts d'aération, moisissures; places de parking occupées par les habitants.
- infiltration d'eau, vétusté et humidité. rénovation en cours
- labo vieillissant, habitation plus aux normes
- passoire thermique; essaye de trouver un autre local sur différents sites de la commune.
- surfaces du labo et de stockage traiteur trop petites; vieillissement du bâtiment : portes qui ne ferment plus, bitume dégradé qui abîme nos chariots, pas de vestiaire possible pour le personnel. Il faudrait doubler la surface. Mais s'agrandir sans avoir le personnel nécessaire n'a aucun sens.
- toiture, humidité, infiltration
- vétusté de l'installation électrique



Des agrandissements possibles pour 43 % des commerçants

Des agrandissements sont-ils possibles pour développer votre activité dans vos locaux ?

Réponses effectives : 54

Taux de réponse : 87%



Commentaires :

- projet à terme de déplacer le magasin au sein de l'exploitation
- Pas d'agrandissement possible mais surface non exploitée et disponibilité dans le bâtiment

Pas de possibilité alentours ou au niveau règlementaire :

- des voisins de chaque côté
- configuration du local coincé entre d'autres espaces privatifs
- sauf à rogner sur le parking...
- tout est construit autour du restaurant
- Le PLU ne permet pas d'agrandir

Pas d'agrandissement car déjà fait ou déjà assez grand :

- Agrandissement de la surface de vente il y a 4 ans
- Bien assez grand maintenant
- ce serait possible mais nous ne le souhaitons pas. Travaux il y a 3 ans
- Pas de projet d'agrandissement; travaux d'agencement récents.

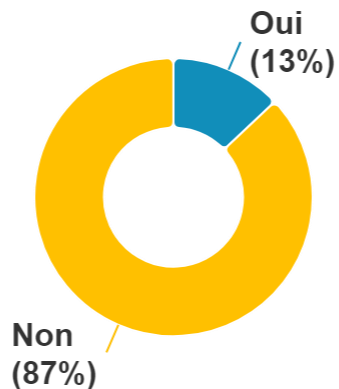


Transfert du local d'activité ?

13 % souhaitent transférer leur activité

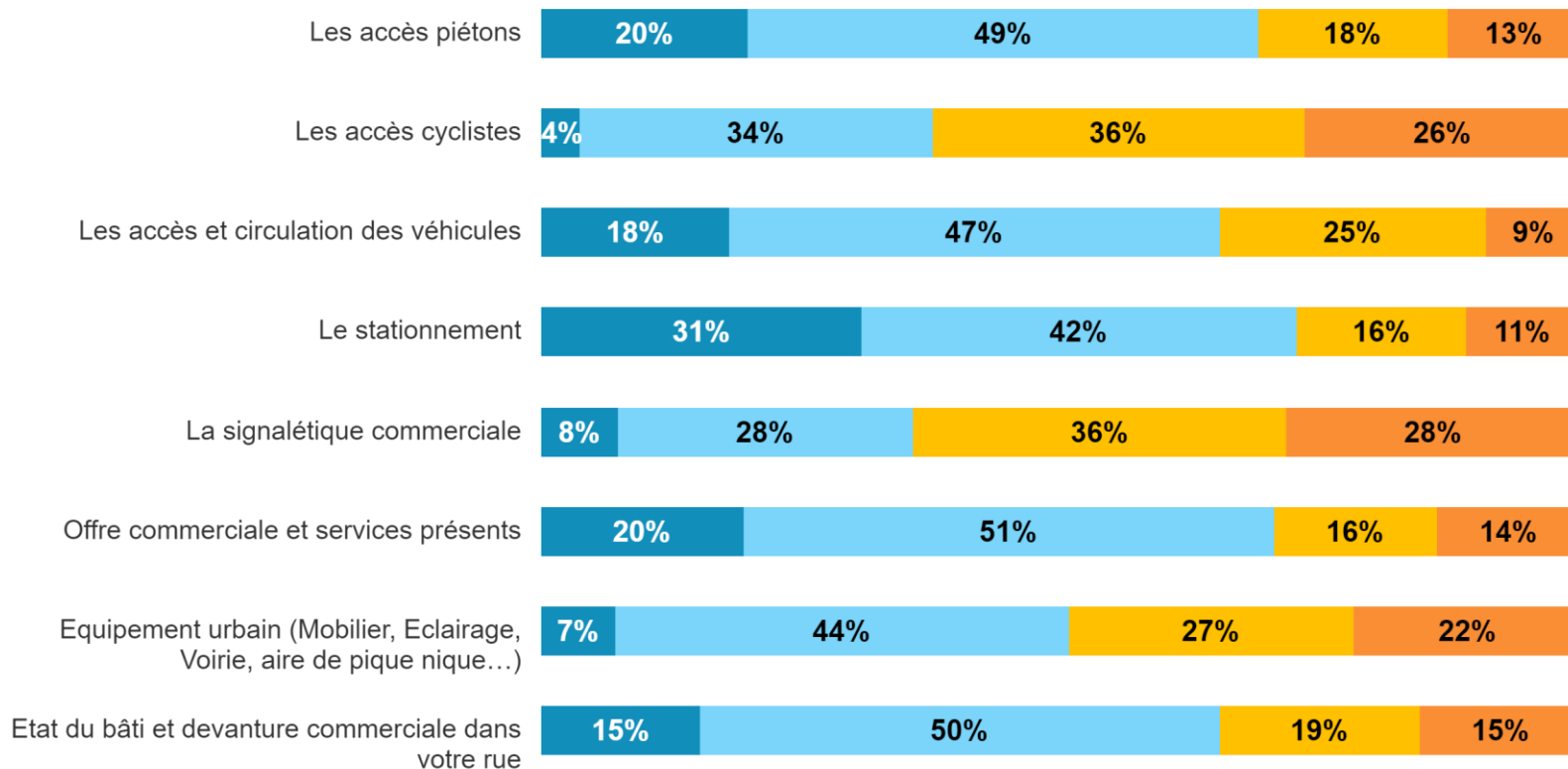
Réponses effectives : 54

Taux de réponse : 98%





Niveau de satisfaction global



● Très satisfait ● Satisfait ● Peu satisfait ● Pas satisfait



Commerce Non sédentaire

moyenne de présence des commerçants non sédentaires sur les marchés de Montrevault-sur-Evre.

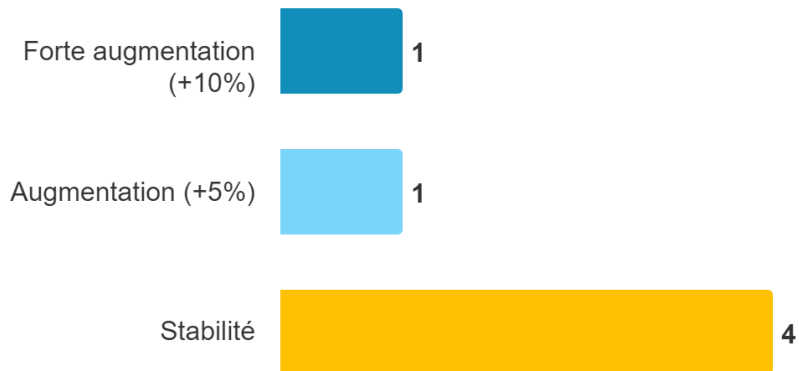


5 ans

Quelle est l'évolution du chiffre d'Affaires réalisé sur Montrevault sur Evre ?

Réponses effectives : 6

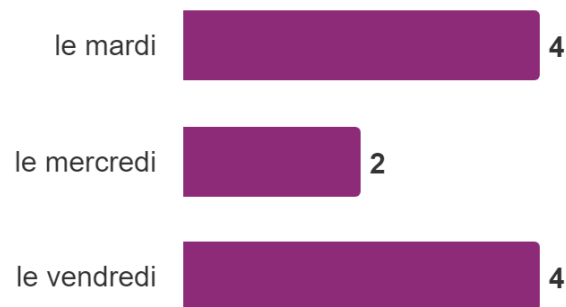
Taux de réponse : 86%



Etes-vous présent sur les marchés :

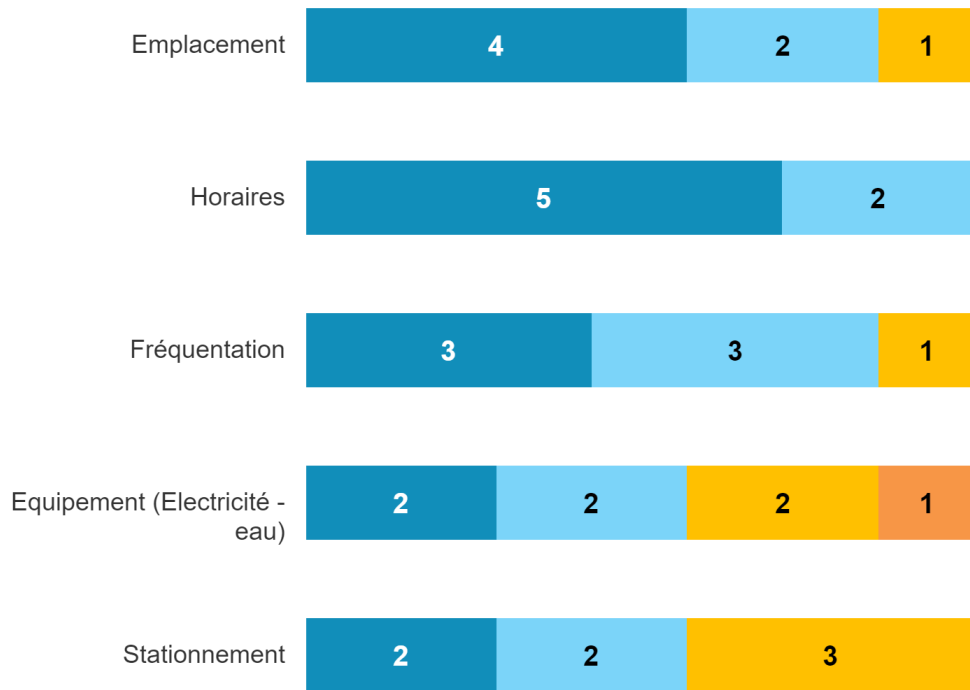
Réponses effectives : 7

Taux de réponse : 100%





Niveau de satisfaction (en nombre de répondants)

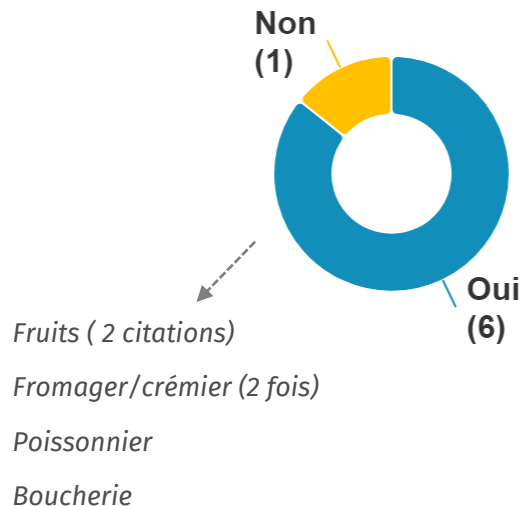


Aménagement

Selon-vous, y a-t-il des activités manquantes sur les marchés ?

Réponses effectives : 7

Taux de réponse : 100%



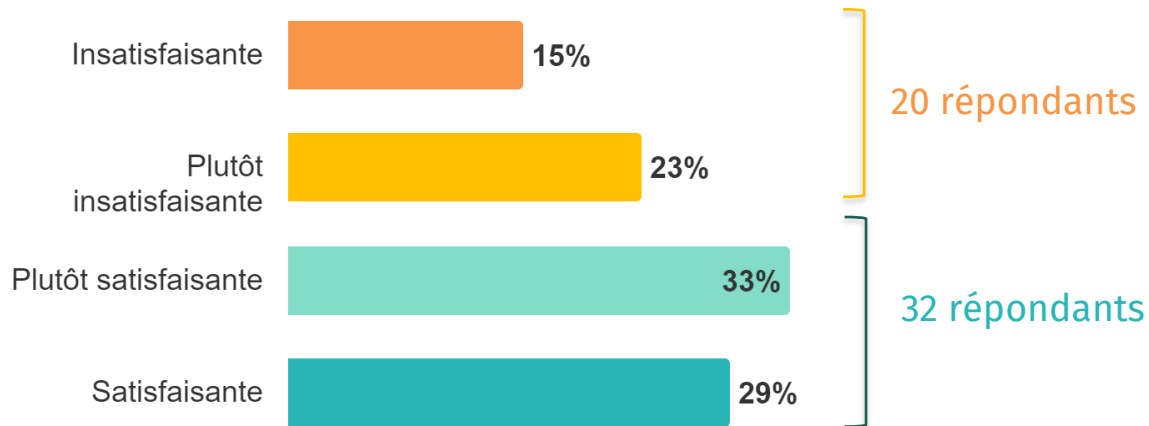


Dynamique commerciale globale

Comment qualifieriez-vous la dynamique commerciale actuelle de la commune ?

Réponses effectives : 52

Taux de réponse : 95%



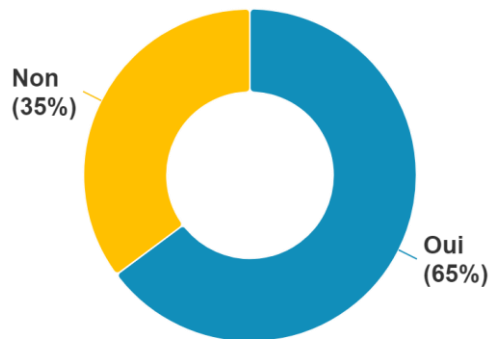


65% expriment un manque de commerces, services ou équipements

Selon-vous, manque-t-il des commerces, services et équipements dans la commune?

Réponses effectives : 54

Taux de réponse : 98%



Médecins (8 citations)

Professions médicales ou paramédicales (kiné, orthophoniste, infirmiers, dentiste...) (7 citations)



Boucherie (8 citations)



Bar tabac presse (7)



Boulangerie (5)



Équipement qui amène de la vie et de la convivialité (4)



Supérette, épicerie (3)



La Poste (3)

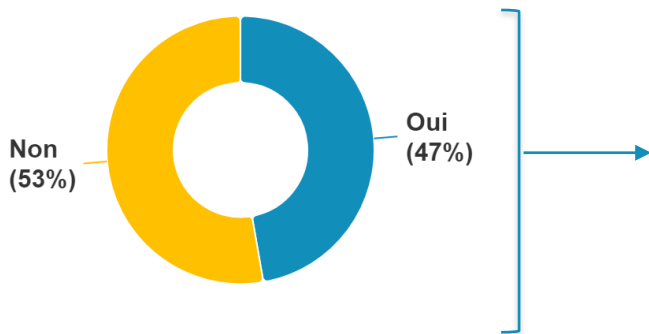


Investissements dans les 3 ans à venir

Envisagez-vous des investissements dans les 3 ans à venir ?

Réponses effectives : 55

Taux de réponse : 100%



Agrandissement (du local / via **l'aménagement de la véranda** / de la terrasse / via **l'aménagement de l'étage** en salle de concerts, des fêtes / par l'installation d'une véranda) **pour développer de nouveaux services** et avoir un espace plus agréable (6 citations)



Matériel professionnel (une chambre froide, un véhicule frigo, un équipement pour rôtisserie,...) (5 citations)



Modernisation du local (peinture, comptoir, clim réversible, façade...)/**relooking** et peinture façade extérieure / Réaménagement du spa / **travaux des salles, mobilier** (5 citations)



Transfert / changer de local (4 citations)



Achat des murs commerciaux / Devenir propriétaire (3 citations)



Achat ou construction d'un local de stockage (2 citations)

Changement d'enseigne (2 citations)

Installation d'un store banne (2 citations)

Eclairage de la façade, panneau lumineux (1 citation)

Etudier les possibilités de mettre un distributeur automatique a Chaudron en Mauges si pas de reprise de la supérette (1 citation)

Investir dans des panneaux solaires (1 citation)



Transmission/cessation envisagée pour 15 professionnels

14 transmissions et 1 cessation

Echéances

5 dans l'année

5 dans les 3 ans à venir

5 dans les 5 ans à venir

Raisons

9 pour prendre leur retraite

4 pour réaliser un autre projet

Autres raisons évoquées : finir en tant que salarié, activité insuffisante



Synthèse

- **Ressenti sur l'activité positif ou stable** pour la majorité des professionnels répondants,
- **Chiffre d'Affaires en augmentation pour 58 %** des professionnels sédentaires et stable pour 35 %,
- **Chiffre d'affaires stable** pour les non sédentaire

- **Une clientèle locale** (Saint Rémy, Montrevault et Saint-Pierre-Montlimart principalement), **et des communes voisines** (Saint-Laurent-des-Autels et Beaupréau)
- **Flux de clientèle principalement porté par les entreprises locales** et la présence des autres commerces
- **Forte évasion commerciale** ressentie par **76 %** des professionnels (*cumul de très forte et assez forte*)

- **74 % sont satisfaits de leurs locaux d'activité**
- Les **commerçants ambulants** interrogés sont **satisfaits de leur emplacement et des horaires et de la fréquentation**
- La **signalétique commerciale, les équipements du marché et le stationnement** donne **moins de satisfaction**,

- **La dynamique commerciale satisfait 62 % des répondants**
- **Manque de commerces et de services** : notamment **professions médicales**, boucherie, bar, boulangerie
- Sur les marchés manque : primeur, fromager exprimé par les commerces ambulants



Analyse de l'enquête auprès des consommateurs



Collecte

Population cible

Les habitants de **Montrevault-sur-Evre** et consommateurs d'autres communes

Outils d'investigation

Un questionnaire les lieux d'achat et la perception de l'offre commerciale

 **Collecte** du 20 décembre 2023 au 5 mars 2024

Questionnaire en ligne

- Site internet de la commune
- Réseaux sociaux de la commune
- Magazine municipal
- Mail

Questionnaire papier





Résultats de collecte



255 questionnaires exploitables



dont 249 habitants de **Montrevault-sur-Evre**

Retour d'expérience



Enquête en ligne

Bon taux de retour. Questionnaire en ligne permet de toucher facilement un large public et d'être moins intrusif.



Bonne mobilisation de la collectivité : communication sur le site internet de la commune, sur les réseaux sociaux, magazine communal, communiqué de presse...



Nombre de questionnaires par commune



Répartition des questionnaires par commune délégué
de Montrevault-sur-Evre

Saint-Pierre-Montlimart

Montrevault

Le Fuilet

Le Fief-Sauvin

Chaudron en Mauges

La Salle et Chapelle Aubry

La Chaussaire

Le Puiset-Doré

Saint-Rémy en Mauges

Saint-Quentin en Mauges

La Boissière sur Evre

59

40

34

26

22

18

15

14

9

8

4



Autres communes hors commune nouvelle : 5

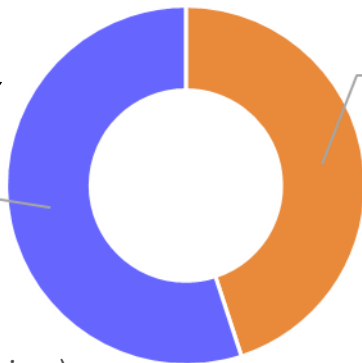


Profil des répondants



Dans quelle commune travaillez-vous ?

Montrevault
sur Èvre
55%



Sur une autre
commune
45%



Beaupreau-en-Mauges (24 citations)
Cholet (13)
Sèvremoine (7)
Agglomération nantaise (7)
Ancenis (5)
Vallet (5)
Orée d'Anjou (5)
...

- 1- Saint-Pierre Montlimart (46 citations)
- 2- Montrevault (20)
- 3- Le Fuilet (14)
- ...

Nombre de répondants : 191

55%

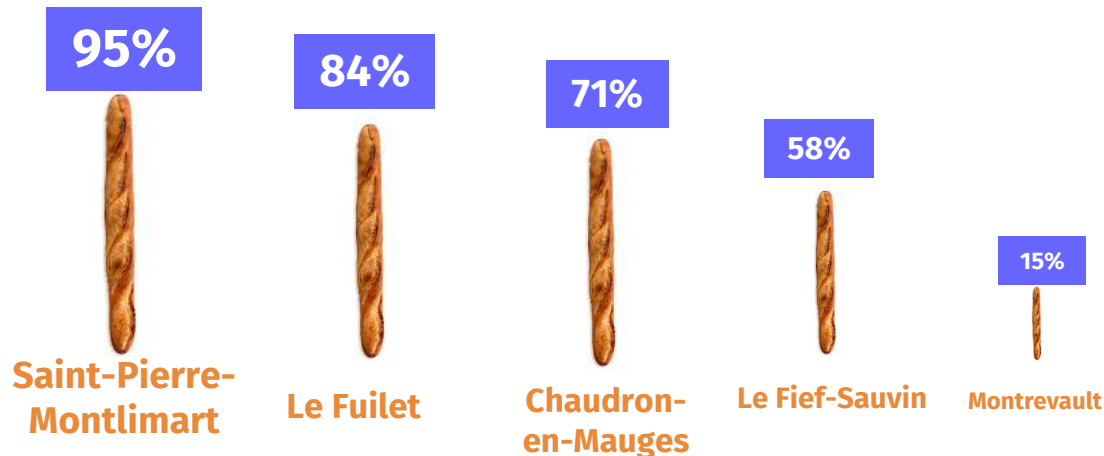


La part des répondants **travaillant sur le territoire de Montrevault-sur-Èvre**

Boulangerie-pâtisserie

En général, où réalisez-vous principalement vos achats en boulangerie-pâtisserie ?

Clef de lecture : 84% des habitants du Fuilet consommant en boulangerie achètent leur pain au Fuilet

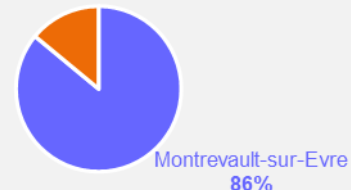


Nombre de répondants : 237 (uniquement habitants de Montrevault-sur-Evre)

- 86% des habitants de Montrevault-sur-Evre achètent leur pain et pâtisseries au sein des commerces de la commune nouvelle. Plus de 9 habitants sur 10 de Saint-Pierre-Montlimart consomment dans leur commune déléguée pour ce poste. Ce ratio oscille autour de 70-80% pour les communes du Fuilet et Chaudron-en-Mauges.
- Malgré la présence d'une boulangerie, une « légère » évasion vers Beaupreau est ressentie au Fief-Sauvin.
- Les habitants de Montrevault font l'essentiel de leurs achats en boulangerie à Saint-Pierre-Montlimart.
- Les commerces traditionnels ou de centre-bourg absorbent environ 70% des achats en boulangerie-pâtisserie.

Boulangerie-pâtisserie : répartition des lieux d'achat

Hors commune nouvelle 14%



70% des achats effectués en commerce traditionnel

Autres communes < 20 répondants

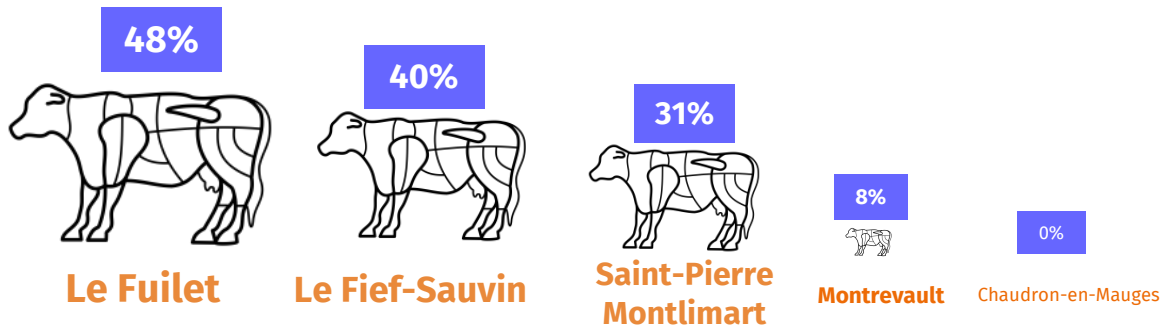
- La Salle-et-Chapelle-Aubry : 6 sur 18
- La Chaussaire : 8 sur 13
- Le Puiset-Doré : 6 sur 13
- Saint-Rémy-en-Mauges : 5 sur 8
- Saint-Quentin-en-Mauges : 4 sur 8
- La Boissière-sur-Evre : 1 sur 4



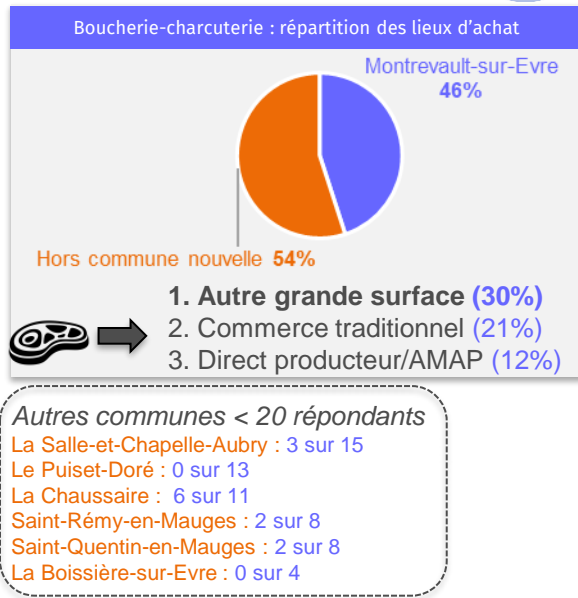
Boucherie-charcuterie

En général, où réalisez-vous **principalement** vos achats en boucherie-charcuterie ?

Clef de lecture : 48% des habitants du Fuilet consommant en boucherie-charcuterie font leurs achats au Fuilet



Nombre de répondants : 227 (uniquement habitants de Montrevault-sur-Evre)

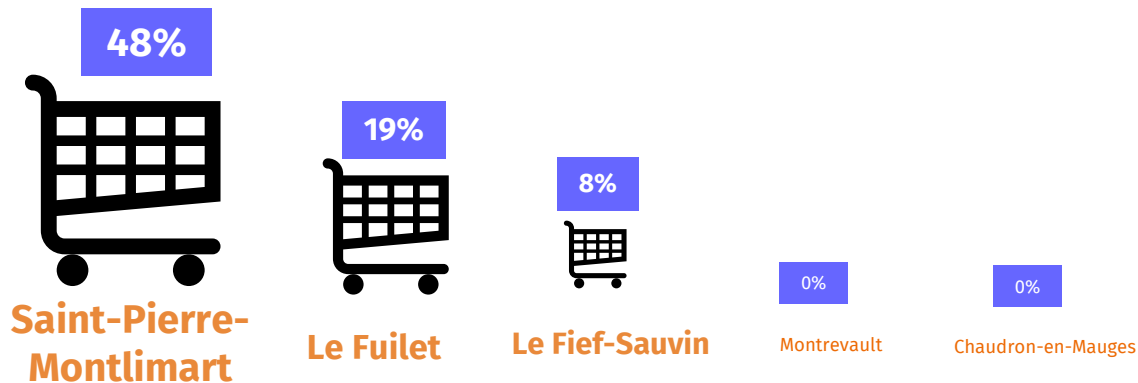


- Près de la moitié des habitants de Montrevault-sur-Evre consommant en boucherie effectue ses achats sur la commune nouvelle.
- Une majorité de la consommation est réalisée en dehors du territoire de Montrevault-sur-Evre, plus particulièrement au sein des grandes surfaces de Beupréau-en-Mauges.
- Pourvue d'une boucherie, la commune du Fuilet capte la moitié de ses résidents sur le poste boucherie-charcuterie.

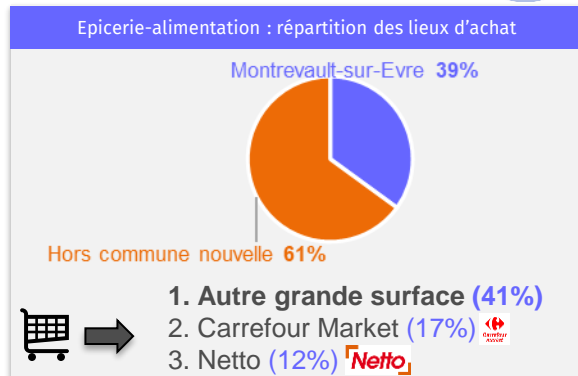


Epicerie-alimentation générale

En général, où réalisez-vous principalement vos achats en épicerie-alimentation générale ?
Clef de lecture : 19% des habitants du *Fuilet* consommant en épicerie-alimentation font leurs achats au *Fuilet*



Nombre de répondants : 229 (uniquement habitants de Montrevault-sur-Evre)



Autres communes < 20 répondants

- La Salle-et-Chapelle-Aubry : 1 sur 17
- Le Puiset-Doré : 1 sur 13
- La Chaussaire : 4 sur 12
- Saint-Rémy-en-Mauges : 0 sur 8
- Saint-Quentin-en-Mauges : 1 sur 6
- La Boissière-sur-Evre : 0 sur 4

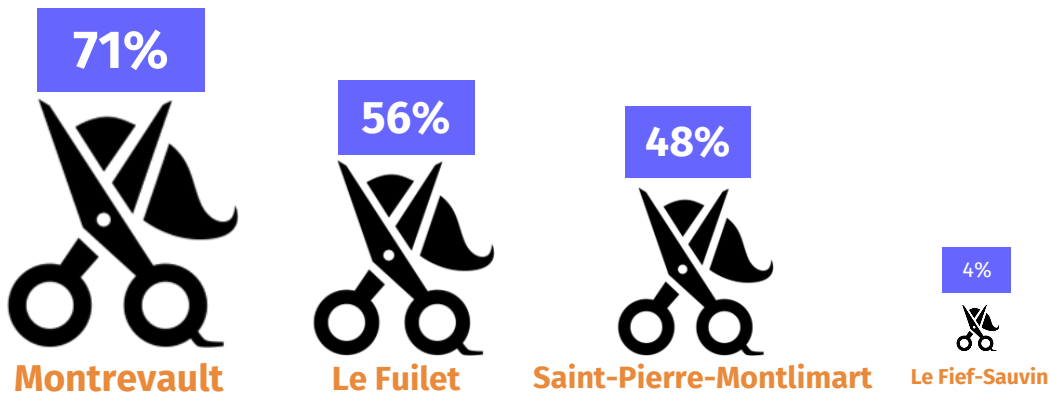
- Environ 6 habitants sur 10 font leur plein de course en alimentaire en dehors du territoire de la commune nouvelle. **Beaupréau-en-Mauges** constitue un pôle attractif et capte une part importante de la consommation (45%).
- **Saint-Pierre-Montlimart** est le premier lieu d'achat parmi les communes déléguées de Montrevault-sur-Evre. Près de la moitié des habitants de Saint-Pierre-Montlimart fait d'ailleurs ses courses alimentaires au sein des commerces de la commune.



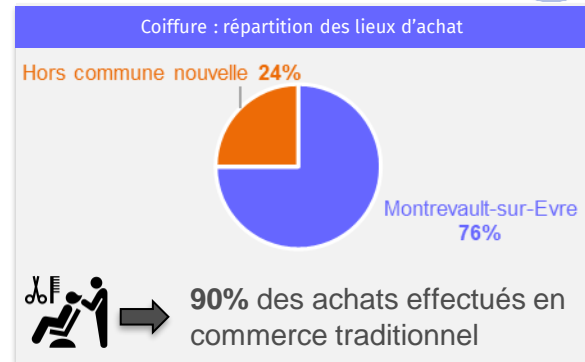
Coiffure

En général, où réalisez-vous principalement vos achats en coiffure ?

Clef de lecture : 56% des habitants du Fuiet consommant en coiffure font leurs achats au Fuiet



Nombre de répondants : 213 (uniquement habitants de Montrevault-sur-Evre)



Autres communes < 20 répondants

- Chaudron-en-Mauges : 15 sur 19
- La Salle-et-Chapelle-Aubry : 7 sur 16
- Le Puiset-Doré : 3 sur 13
- La Chaussaire : 7 sur 12
- Saint-Rémy-en-Mauges : 5 sur 8
- Saint-Quentin-en-Mauges : 6 sur 6
- La Boissière-sur-Evre : 0 sur 3

- les habitants de **Montrevault-sur-Evre** fréquentent les **salons de coiffure de la commune nouvelle**.
- Une évasion vers **Beaupréau-en-Mauges** est ressentie pour les résidents du **Fief-Sauvin**.

Pharmacie

En général, où réalisez-vous **principalement** vos achats en pharmacie ?

Clef de lecture : 90% des habitants du Fuilet consommant en pharmacie font leurs achats au Fuilet

95%



Chaudron-en-Mauges

90%



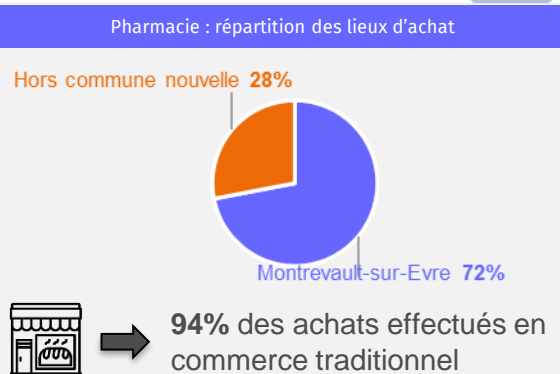
Le Fuilet

83%



Saint-Pierre-Montlimart

Nombre de répondants : 226 (uniquement habitants de Montrevault-sur-Evre)



Autres communes < 20 répondants

La Salle-et-Chapelle-Aubry : 0 sur 16
Le Puiset-Doré : 0 sur 13
La Chaussaire : 0 sur 12
Saint-Rémy-en-Mauges : 0 sur 8
Saint-Quentin-en-Mauges : 0 sur 8
La Boissière-sur-Evre : 0 sur 4

- La consommation s'effectue majoritairement **sur place** pour la **pharmacie**. Près de trois quarts des habitants réalisent en effet leurs achats au sein des **3 pharmacies de la commune nouvelle**.
- **Beaupréau-en-Mauges** capte le reste de la consommation en pharmacie.



Restauration

En général, où réalisez-vous **principalement** vos achats en restauration?

Clef de lecture : 46% des habitants de Saint-Pierre-Montlimart allant au restaurant fréquentent les établissements de Saint-Pierre-Montlimart

46%

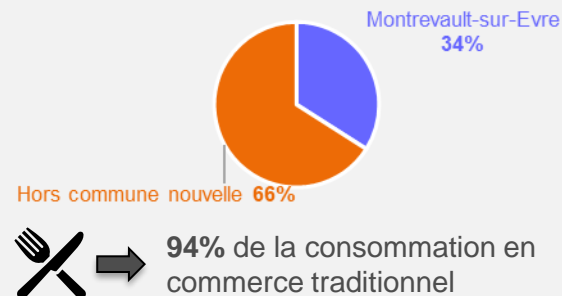


Saint-Pierre-Montlimart

Nombre de répondants : 155 (uniquement habitants de Montrevault-sur-Evre)

- Les habitants de **Montrevault-sur-Evre** fréquentent majoritairement les **restaurants** situés **en dehors de la commune nouvelle**. Une évasion vers **Beaupréau-en-Mauges**, **Cholet** ou encore **Ancenis** est effectivement observée.
- L'**offre locale** permet malgré tout d'attirer **un tiers** des consommateurs. 46% des habitants de **Saint-Pierre-Montlimart** se rendent dans les établissements de leur commune déléguée.

Restauration : répartition des lieux d'achat



Autres communes < 20 répondants

- Le Fuilet : 5 sur 19
- Chaudron-en-Mauges : 0 sur 16
- Le Fief-Sauvin : 1 sur 14
- Le Puiset-Doré : 3 sur 10
- La Salle-et-Chapelle-Aubry : 0 sur 10
- La Chaussaire : 5 sur 9
- Saint-Rémy-en-Mauges : 0 sur 7
- Saint-Quentin-en-Mauges : 0 sur 5
- La Boissière-sur-Evre : 0 sur 3



Lieux d'achat : synthèse commune nouvelle

Alimentaire

- une consommation sur place en **boulangerie-pâtisserie**. Une légère évasion vers Beaupréau-en-Mauges pour le Fief-Sauvin
- Un « **plein de courses** » réalisé majoritairement en dehors de la commune nouvelle (60%), notamment à Beaupréau-en-Mauges. Saint-Pierre-Montlimart capte un tiers de la consommation.
- Une évasion ressentie vers Beaupréau-en-Mauges notamment pour la **poissonnerie**, les **vins-bières** et, à un degré moindre, pour la **boucherie**.
- Des circuits courts privilégiés pour les **fruits et légumes** : 60% des achats sur la commune nouvelle. Les producteurs / AMAP, premier lieu d'achat.

Non alimentaire & café-restaurant

- Des habitants de Montrevault-sur-Evre qui fréquentent les salons de **coiffure** de la commune nouvelle. La consommation s'effectue également sur place pour la **pharmacie**, l'**optique** ou encore les **fleurs**.
- Une forte évasion en **équipement de la personne**, **culture-loisirs** ou encore **équipement de la maison/bricolage** vers Cholet, Ancenis ou Beaupréau-en-Mauges.
- Si la consommation sur le poste **bar-tabac-presse** est locale, une évasion est ressentie pour la **restauration**.

Consommation sur place majoritaire Evasion majoritaire



Une offre en commerces et services à renforcer

75%

des répondants estiment qu'il **manque** des commerces et services à **Montrevault-sur-Evre**

3 répondants sur 4 estiment que l'offre en commerces et services est à l'heure actuelle **insuffisante** à Montrevault-sur-Evre.

A votre avis, y a-t-il des commerces et services manquants à Montrevault-sur-Evre ?

NON
25%

OUI
75%

Principaux commerces manquants - nombre de citations



Boucherie (65 citations)



Prêt à porter (54 citations)



Boulangerie-pâtisserie (33 citations)



Poissonnerie (29 citations)



Fromager (27 citations)

Autres principales citations : cordonnerie / pressing (24), supérette / épicerie (24), traiteur / plats cuisinés (22), épicerie bio / vrac / circuit court (21)...

Les besoins exprimés par la population portent plus particulièrement sur les postes alimentaires. La demande la plus forte a été exprimée sur la **boucherie** (37% des réponses). Des manques en **boulangerie-pâtisserie**, **poissonnerie** et **fromagerie** ont également été identifiés.

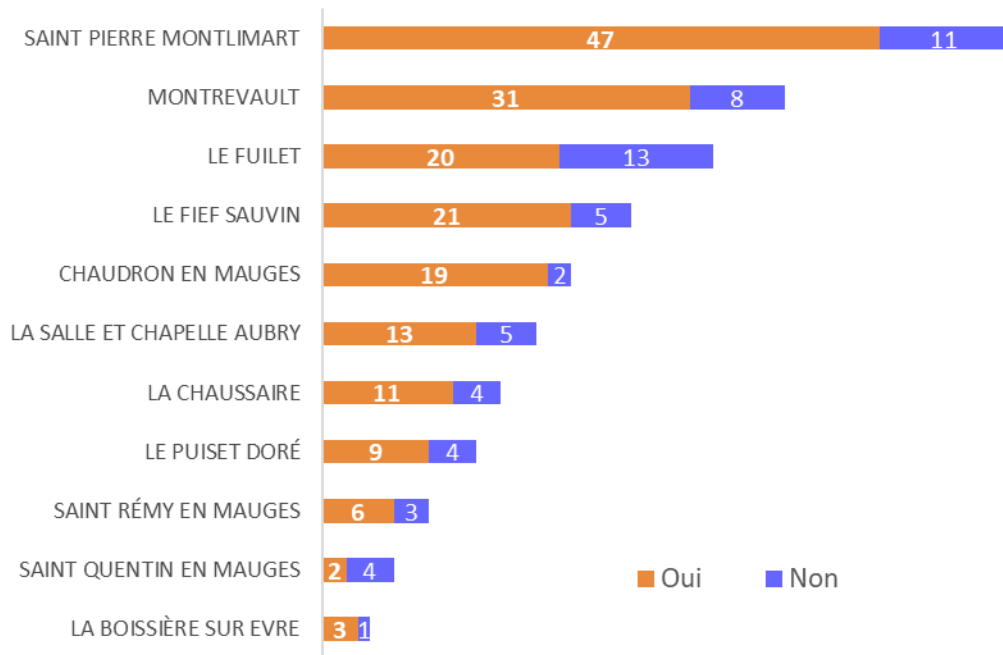
L'offre non alimentaire serait par ailleurs à renforcer sur le poste **prêt-à-porter / habillement** (31% des réponses).

Nombre de répondants : 248



Activités manquantes par commune déléguée

A votre avis, y a-t-il des commerces et services manquants à Montrevault-sur-Evre ? Selon lieu de résidence



Nombre de répondants : 248

Si 75% des répondants jugent l'offre en commerces et services **insuffisante**, ce ratio masque quelques disparités par commune déléguée. Ainsi, « seuls » **6 habitants sur 10 du Fuilet** considèrent qu'il serait souhaitable de renforcer l'offre actuelle. Cette proportion s'élève à **90%** pour les résidents de **Chaudron-en-Mauges**.

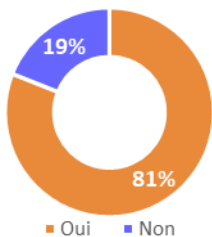
Les résultats pour Montrevault et Saint-Pierre Montlimart sont assez proches avec un taux d'environ 80%.



Activités manquantes par commune déléguée (2)

A votre avis, y a-t-il des commerces et services manquants à Montrevault-sur-Evre ? Si oui, précisez :

Saint-Pierre-Montlimart



■ Oui ■ Non



1- Boucherie (32 citations)

2- Prêt-à-porter (17)

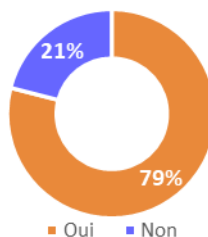
3- Poissonnier (11)

4- Traiteur / plats cuisinés (10)

5- Cordonnier / pressing / retouche (6)

Nombre de répondants : 58

Montrevault



■ Oui ■ Non



1-Boulangerie/pâtisserie (18 citations)

2- Boucherie (10)

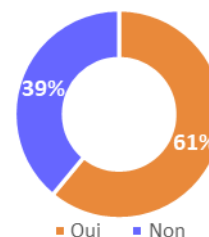
3- Supérette/épicerie (6)

4- Prêt-à-porter (5)

5- Poissonnier (4)

Nombre de répondants : 39

Le Fuilet



■ Oui ■ Non



1- Fromager (8 citations)

2- Épicerie bio / vrac / circuit court (5)

2- Produits de seconde main (5)

4- Déco / petit mobilier (4)

4- Prêt-à-porter (4)

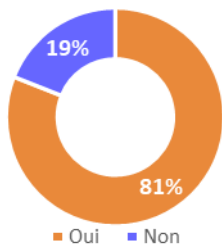
Nombre de répondants : 33

Les besoins diffèrent selon la commune déléguée. Si les habitants de **Saint-Pierre Montlimart** souhaitent une **boucherie**, un renforcement de l'offre en **boulangerie-pâtisserie** est espéré à **Montrevault**.

Activités manquantes par commune déléguée (3)

A votre avis, y a-t-il des commerces et services manquants à Montrevault-sur-Evre ? Si oui, précisez :

Le Fief-Sauvin



1- Prêt-à-porter (12 citations)

2- Déco / petit mobilier (6)

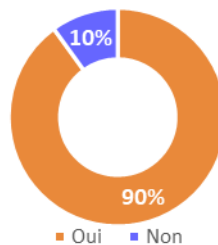
3- Poissonnier (5)

3- Restauration qualitative (5)

5- Boulangerie/pâtisserie (4)

Nombre de répondants : 26

Chaudron-en-Mauges



1- Boucherie (10 citations)

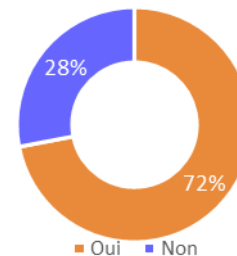
1- Supérette/épicerie (10 citations)

3- Traiteur / plats cuisinés (7)

4- Prêt-à-porter (3)

Nombre de répondants : 21

La Salle et Chapelle-Aubry



1- Prêt-à-porter (6 citations)

2- Boucherie (4)

2- Food Truck (4)

4- Fromager (3)

Nombre de répondants : 18

La demande porte en premier lieu sur l'habillement / prêt-à-porter pour les communes du Fief-Sauvin et la Salle-et-Chapelle-Aubry. Les manques identifiés au Chaudron-en-Mauges concernent surtout l'offre alimentaire (boucherie, épicerie).



Activités manquantes par commune déléguée (4)

A votre avis, y a-t-il des commerces et services manquants à Montrevault-sur-Evre ? Si oui, précisez :

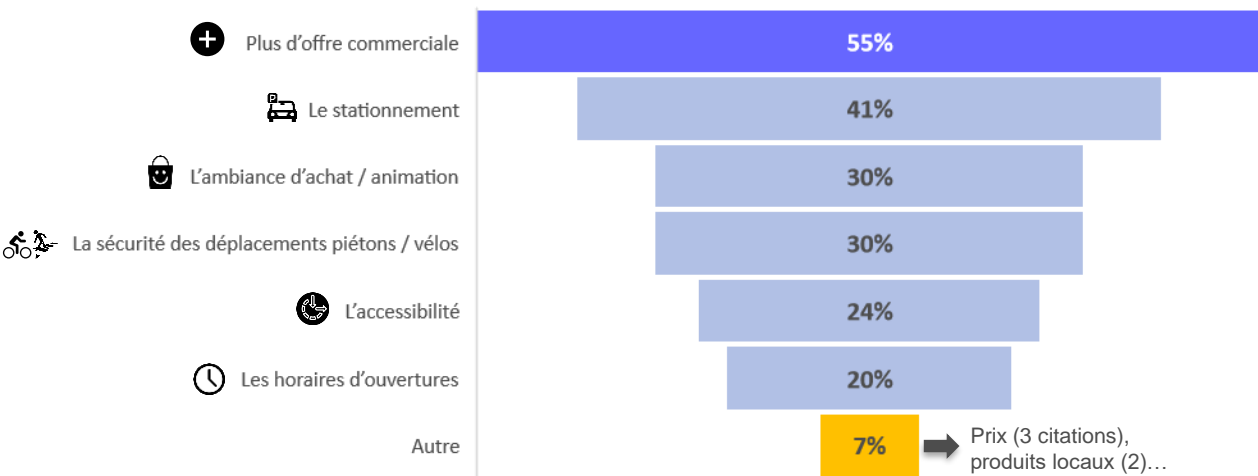
	Commerces et services manquants : réponse oui	Types d'activités
La Chaussaire	11 sur 15	Cordonnier / pressing (4 citations), fromager (3), prêt-à-porter (3)...
Le Puiset-Doré	9 sur 13	2 citations : boucherie, épicerie bio / vrac, fromager, poissonnier, produits de seconde main, traiteur, vente réparation vélo
Saint-Rémy-en-Mauges	6 sur 9	2 citations : poissonnier, primeur, prêt-à porter
Saint-Quentin-en-Mauges	2 sur 6	2 citations : boulangerie-pâtisserie
La Boissière-sur-Evre	3 sur 4	



Une offre commerciale plus complète pour « booster » la fréquentation ?

55% des répondants estiment qu'un **renforcement de l'offre commerciale** favoriserait la **fréquentation** des commerces et services de la commune

Selon vous, la fréquentation des commerces et services de la commune pourrait être favorisée par :



Nombre de répondants : 230

Si **plus de la moitié** des répondants estime qu'une **offre plus complète** pourrait drainer des flux supplémentaires, le **stationnement** favoriserait également la fréquentation des commerces et services (environ **40%** des réponses). Il s'agit même du 1^{er} critère pour les artisans-commerçants et ouvriers. A noter que la **sécurité des déplacements à pied et à vélo** est un paramètre important pour les professions intermédiaires (48% des réponses).



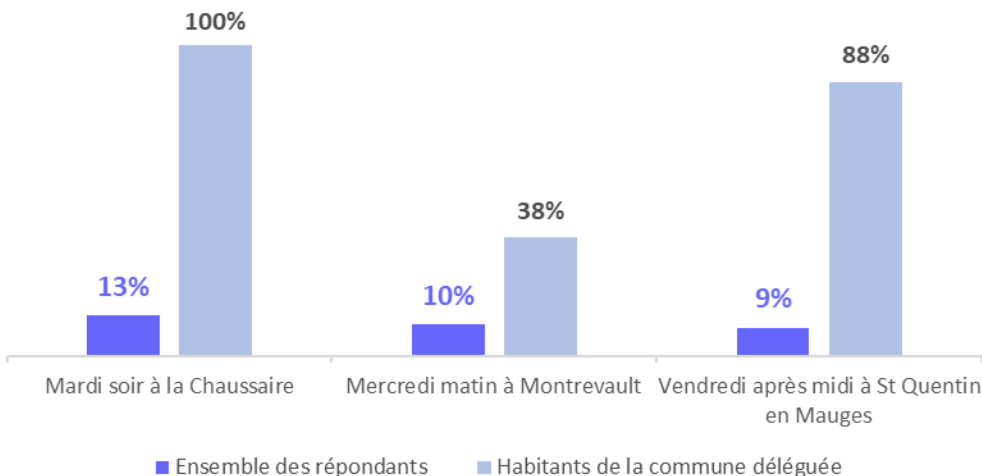
Des marchés de fin de journée plutôt attractifs

100%

des habitants (15 questionnaires) de [la Chaussaire](#) déclarent fréquenter le marché du mardi soir sur leur commune



Fréquentez-vous les marchés de Montrevault-sur-Evre ?



Les marchés de [fin de journée](#) sont bien fréquentés par les locaux. Les répondants résidant à [la Chaussaire](#) ou encore à [Saint-Quentin-en-Mauges](#) déclarent se rendre très majoritairement sur le marché de leur propre commune déléguée.

Positionné le [mercredi matin](#), le marché de [Montrevault](#) demeure cependant attractif : près de 4 répondants sur 10 habitant au sein de la commune déléguée le fréquentent. La clientèle est avant tout composée de retraités et d'actifs appartenant à la catégorie des employés.

Nombre de répondants : 255



Synthèse

Points forts

- Postes alimentaires : une consommation **sur place** en **boulangerie-pâtisserie** et pour les **fruits et légumes**
- Postes non alimentaires : des achats réalisés majoritairement **au sein de la commune nouvelle** pour la **coiffure**, l'**hygiène-santé**, les **fleurs** ou encore le **bar-tabac-presse**
- Des **marchés** globalement **bien fréquentés**

Points faibles

- Postes alimentaires : une **évasion** ressentie pour la **poissonnerie**, la **boucherie**, les **vins-bières** et, à un degré moindre, pour l'**alimentation générale**.
- Postes non alimentaires : une **forte évasion** en **équipement de la personne**, **culture-loisirs** et **équipement de la maison** vers Cholet, Ancenis ou Beaupréau-en-Mauges.
- **Une offre commerciale à renforcer**. Les besoins exprimés portent plus particulièrement sur la **boucherie** et le prêt-à-porter



Diagnostic SWOT



Diagnostic SWOT - Offre commerciale Montrevault-sur-Evre

Forces

- Une offre commerciale présente **dans toutes les communes déléguées**.
- Des activités commerciales majoritairement **en développement** depuis 3 ans (58% des professionnels);
- Une proportion significative de **clientèle de passage** (pour 49% des professionnels interrogés);
- Un tissu d'**entreprises locales** (ERAM, BIOfournil...) bénéficiant aux commerces locaux
- Des **locaux globalement satisfaisants** et avec des **niveaux de loyer** en moyenne **peu élevés**.
- Un **environnement** commercial et des **équipements propices au développement** du commerce.

Opportunités

- Des **projets d'investissement** et des **possibilités d'agrandissement** pour près de la moitié des professionnels interrogés;
- Des **projets de transfert d'activité** sur Montrevault-sur-Evre;
- Des **projets d'aménagement** facilitant le regroupement des activités commerciales et de services (Place de La Poste à Montrevault ou l'îlot BESSON à Saint-Pierre-Montlimart).

Faiblesses

- Une **offre alimentaire non sédentaire sous représentée**.
- Une **évasion commerciale importante** ressentie par 75 % des professionnels interrogés
- Une **faible attractivité commerciale** en dehors des habitants
- Une **signalétique commerciale** et une **dynamique collective à améliorer**.
- Des **manques** de commerces/services : **professions (para-)médicales et activités de proximité** (boucherie, bar-tabac-presse voire boulangerie pour l'offre sédentaire + primeur et fromager pour les ambulants.

Menaces

- Une **inquiétude** ressentie par les professionnels concernant les **futures décisions d'aménagement** du centre-ville
- Une **proximité immédiate de Beaupréau** génératrice d'**évasion commerciale** et de services.
- **15 projets de transmission/cessation** détectés



Diagnostic SWOT - Consommation sur Montrevault-sur-Evre

Forces

- Une **clientèle locale** pour les activités de proximité et de consommation courante suivantes : boulangerie + fruits et légumes + coiffure + pharmacie + bar-tabac-presse
- Un **environnement** commercial globalement **apprécié** : stationnement, ambiance d'achat...
- Des **marchés bien fréquentés**.

Faiblesses

- Une **offre commerciale perçue comme insuffisante** pour 75% des répondants. Les besoins exprimés sont en priorité : boucherie, prêt-à-porter et boulangerie.
- Une **forte évasion commerciale** pour les activités de loisirs, d'équipement de la personne et de la maison par manque d'offre locale;
- Une **amélioration** à apporter **sur la sécurité des déplacements** vélo/piétons **au Filet**.

Opportunités

- Une **clientèle à capter sur la restauration** et en adéquation avec le pouvoir d'achat des locaux et la clientèle d'entreprise;
- Une **offre boucherie** souhaitée pour 37% des répondants
- Des **cellules commerciales à venir avec une visibilité +++** dans le cadre du projet îlot Besson à Saint-Pierre-Montlimart.
- **Les transitions « mobilité » en cours** : rationalisation des déplacements véhiculés au profit des déplacements doux et donc de la consommation de proximité.
- **Viellissement de la population** plus adepte de la consommation en proximité.

Menaces

- Une **concurrence forte** avec les commerces situés **sur Beaupréau** avec une offre de grande et moyenne surface importante.
- Une **attente forte sur le prêt à porter** mais **secteur très concurrencé** par internet.
- **Retard dans la livraison des projets** Montrevault et Saint-Pierre-Montlimart : échéance pouvant être considérée comme tardive pour des éventuels porteurs de projet détectés

ENTREPRENDRE A MONTREVAULT-SUR-EVRE



1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES



« Entreprendre EN »

Finalités et objectifs

Finalités de l'action

- Favoriser la création et la transmission d'activité sur le territoire (commerce, artisanat, services)
- Valoriser le territoire et faire rayonner votre commune

Objectifs de l'action

- Détecter les opportunités de commerces et de services sur le centre-ville
- Identifier les cédants potentiels et les porteurs de projet intéressés
- Mettre en relation les cédants et les repreneurs / accueillir de nouvelles activités en centre-ville
- Accompagner en post-crédation les porteurs de projet
- Réaliser une opération de marketing territorial pour promouvoir le centre-ville



« Entreprendre EN »

Plusieurs étapes

1

Détecter les opportunités d'affaires du territoire et les cédants potentiels

2

Communiquer

3

Identifier les porteurs de projet

4

Mettre en relation les cédants et les repreneurs

5

Accompagnement de porteurs de projet





1

Détecter les opportunités d'affaires

A) Identification et accompagnements des cédants

Mailing auprès des
commerçants du
centre-ville



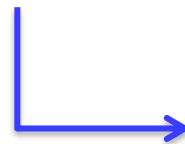
Phoning auprès des
cédants



Identification des
projets de cession



Réalisation de
diagnostics
transmission





Le diagnostic transmission

Objectifs

- Mettre en avant les avantages concurrentiels de l'entreprise sur son marché,
- Identifier les facteurs de fragilité et les mesures correctives à mener,
- Evaluer l'entreprise sur des éléments objectifs,
- Concevoir un plan de transmission,
- Bien préparer les échanges avec les candidats repreneurs et l'accompagnement par un professionnel (expert comptable, notaire ...)
- Faciliter les négociations avec le repreneur



Le diagnostic transmission

Contenu et déroulement

Contenu du diagnostic

1. Présentation générale de l'entreprise
2. Performances de l'entreprise et axes de développement
3. Scenarii de transmission

Déroulement

1. Rencontre du chef d'entreprise par un Conseiller CCI dans l'entreprise ou en rendez-vous externe (si confidentialité vis-à-vis des salariés) : durée 2 h.
2. Elaboration du livrable : Diagnostic et préconisations
3. Restitution en face à face et conseils



1

Détecter les opportunités d'affaires

B) Identification des locaux vacants

Repérage terrain :
identification et photos
des locaux vacants

Sélection des meilleurs
locaux

Elaboration d'un book à
destination des créateurs
d'entreprise





2

Communication

EN AMONT : UNE LARGE SENSIBILISATION DES PORTEURS DE PROJETS GRACE A UNE COMMUNICATION MULTICANALE

- MCTE : E-mailing, page Facebook
- CCI : Création de flyers et affiches, phoning auprès des cédants, site web, page Facebook, relai d'information par les conseillers création et chargés de mission, diffusion de l'information auprès des réseaux (experts comptables, fédérations professionnelles, associations...)
- Pôle Emploi : page Facebook, GMS ciblés vers les demandeurs d'emploi, emailing et mailing
- Municipalité : magazine d'informations municipales, site web, page Facebook

RENDEZ-VOUS EN terre de commerces
60 COMMERCES EN CŒUR DE VILLE | 2 MARCHÉS HEBDOMADAIRES | UN PATRIMOINE EMBLEMATIQUE
VENEZ DÉCOUVRIR, RENCONTRER, ÉTUDIER, CONCRETISER... VOTRE PROJET
Un territoire accueillant et facilitateur
Un accompagnement clé en main par la CCI et les réseaux locaux
Des fonds de commerce à reprendre, des locaux disponibles
Une boutique tremplin pour tester les concepts
JEUDI 04/07 BAUGE-EN-ANJOU
Restaurant « Les Délices du Château »
9 avenue Jeanne d'Arc, Baugé - 49130 BAUGE-EN-ANJOU
INSCRIPTION avant le 17 juin www.mcte-angers.fr | Tél. 02 41 49 43 00 | icree49

SÈVREMOINE
Commune Nouvelle
CRÉER OU REPRENDRE UNE ENTREPRISE, À SÈVREMOINE !
DES OPPORTUNITÉS À SAISIR !
3 RÉUNIONS D'INFORMATION
18h30 MCTE D'ANGERS
19h00 MCTE DE CHOLET
19h30 SALLE J. MONNET - ST MACAIRE-EN-HAUTES SÈVRESMOINE
UN PARCOURS EN 3 TEMPS
1 3 réunions d'information
2 Découverte du territoire le 8 juin - Sèvremoine
3 Accompagnement gratuit des porteurs de projet
INSCRIPTION www.mcte-angers.fr
Tél. 02 41 49 43 00 - E-mail : info@lesmcte49.fr



Opération de marketing territorial

UNE CONFERENCE DE PRESSE

Attirer d'autres commerçants

Rapprocher les candidats commerçants des locaux disponibles ou à transmettre, ou à transmettre. Une démarche volontariste baptisée « Entreprenne en cœur de ville de Segré » est lancée.

Une action plus efficace pour attirer d'autres commerçants

BRUNO CHATELAIN, Maire



Sept, 14 Mars. La ville de Segré en Anjou Bleu, la Communauté de communes de l'Anjou Bleu (CCCB), le Mairat de Segré et le Mairat de Beaufort-en-Anjou ont organisé une conférence de presse pour annoncer le lancement de l'opération « Entreprenne en cœur de ville de Segré ». Cette opération vise à rapprocher les candidats commerçants des locaux disponibles ou à transmettre, ou à transmettre. Une démarche volontariste baptisée « Entreprenne en cœur de ville de Segré » est lancée.

Un click and collect en projet

La Communauté de communes de Beaufort-en-Anjou, le Mairat de Segré et le Mairat de Beaufort-en-Anjou ont organisé une conférence de presse pour annoncer le lancement de l'opération « Entreprenne en cœur de ville de Segré ». Cette opération vise à rapprocher les candidats commerçants des locaux disponibles ou à transmettre, ou à transmettre. Une démarche volontariste baptisée « Entreprenne en cœur de ville de Segré » est lancée.

SEGRÉ-EN-ANJOU-BLEU

Ça commence par deux réunions de présentation du dispositif

Une opération pour accompagner les repreneurs et créateurs d'activités

Les actions de la Communauté de communes de Beaufort-en-Anjou et du Mairat de Segré visent à accompagner les repreneurs et créateurs d'activités. Cette opération vise à rapprocher les candidats commerçants des locaux disponibles ou à transmettre, ou à transmettre. Une démarche volontariste baptisée « Entreprenne en cœur de ville de Segré » est lancée.

Trois temps

La Communauté de communes de Beaufort-en-Anjou, le Mairat de Segré et le Mairat de Beaufort-en-Anjou ont organisé une conférence de presse pour annoncer le lancement de l'opération « Entreprenne en cœur de ville de Segré ». Cette opération vise à rapprocher les candidats commerçants des locaux disponibles ou à transmettre, ou à transmettre. Une démarche volontariste baptisée « Entreprenne en cœur de ville de Segré » est lancée.



Les actions de la Communauté de communes de Beaufort-en-Anjou et du Mairat de Segré visent à accompagner les repreneurs et créateurs d'activités. Cette opération vise à rapprocher les candidats commerçants des locaux disponibles ou à transmettre, ou à transmettre. Une démarche volontariste baptisée « Entreprenne en cœur de ville de Segré » est lancée.

Du soutien aux porteurs de projet

La Communauté de communes de Beaufort-en-Anjou accueillera hier des porteurs de projet, le temps d'une réunion d'information effectuée avec la CCI et différents partenaires.



La Communauté de communes de Beaufort-en-Anjou accueillera hier des porteurs de projet, le temps d'une réunion d'information effectuée avec la CCI et différents partenaires. Cette opération vise à rapprocher les candidats commerçants des locaux disponibles ou à transmettre, ou à transmettre. Une démarche volontariste baptisée « Entreprenne en cœur de ville de Segré » est lancée.



Opération de marketing territorial

DE NOMBREUX ARTICLES DE PRESSE

- Présence de la presse locale lors de la journée découverte

Le Courrier du Centre
 vendredi 17 mai 2019
 Edition : 1000 pages
 Page 12
 164 mm

Redynamiser la rue Pasteur
 Dans le cadre de l'opération « Entreprendre à Segré », des porteurs de projets ont visité mercredi le centre-ville et plusieurs locaux vacants, notamment rue Pasteur.

Ne s'agit pas d'être obligés par les travaux en centre-ville. Nous avons déjà des réunions publiques de concertation, qui ont d'ailleurs été très constructives. Le seul problème est que tout n'est pas terminé, tout le monde ne s'attendait pas. Mercredi, le maire de Segré en Jacques Billaud, Gilles Goussard, a tenu à rassurer la quarantaine de porteurs de projets accueillis lors de la visite de l'opération « Entreprendre à Segré ».

« C'est une visite de terrain pour nous connaître le centre-ville et voir l'état des lieux, la situation de la voirie et de la voirie d'attente », explique Gilles Goussard, directeur général adjoint de la commune. « C'est une visite de terrain pour nous connaître le centre-ville et voir l'état des lieux, la situation de la voirie et de la voirie d'attente », explique Gilles Goussard, directeur général adjoint de la commune.

Cherchez les commerces
 Le maire de Segré en Jacques Billaud, Gilles Goussard, a tenu à rassurer la quarantaine de porteurs de projets accueillis lors de la visite de l'opération « Entreprendre à Segré ».

Cherchez les commerces
 Le maire de Segré en Jacques Billaud, Gilles Goussard, a tenu à rassurer la quarantaine de porteurs de projets accueillis lors de la visite de l'opération « Entreprendre à Segré ».

Entreprendre en Bugeois, acte 3
 Pour la troisième année, les élus de Bauge-en-Anjou renouvelent leur opération de séduction envers les porteurs de projets. Depuis 2015, elle a facilité la naissance ou le relèvement d'une quinzaine d'entreprises.

Un équilibre sur le territoire
 L'opération « Entreprendre à Segré » vise à dynamiser le centre-ville et à créer de nouveaux emplois. Elle est organisée par la commune de Segré, en partenariat avec le CCJ et les acteurs locaux.

Capter les clients sur Internet
 Les entreprises doivent être visibles en ligne. C'est pourquoi il est important de développer une présence numérique.

SEGRÉ
La municipalité et la CCJ accompagnent les entrepreneurs
Quand on fait les yeux doux aux porteurs de projets

Une quinzaine de personnes ont visité quelques locaux vacants en centre-ville.

Restitutions, reprises
 Au fil des six visites de locaux, on découvre les projets de chacun. Ils concernent des commerces, des entreprises, des artisans, des artisans, des artisans.

Alexandre Du Silva

Segré Une visite pour entreprendre en centre-ville

16.05.2019 16:30
 Facebook Twitter +1 Envoyer à un ami Réagir

L'avenir du commerce à Doué
 Fabrice Angier, élu en charge du commerce, constate « une époque difficile pour investir », il évoque les horaires et les coutumes normées.

L'effort de tous n'est pas au rendez-vous
 L'effort de tous n'est pas au rendez-vous. L'effort de tous n'est pas au rendez-vous.

L'effort de tous n'est pas au rendez-vous
 L'effort de tous n'est pas au rendez-vous. L'effort de tous n'est pas au rendez-vous.



Opération de marketing territorial

UN RELAI D'INFORMATIONS SUR INTERNET

- Angers maville par le Ouest France, Oxygène Radio, Haut Anjou, Courrier de l'Ouest...

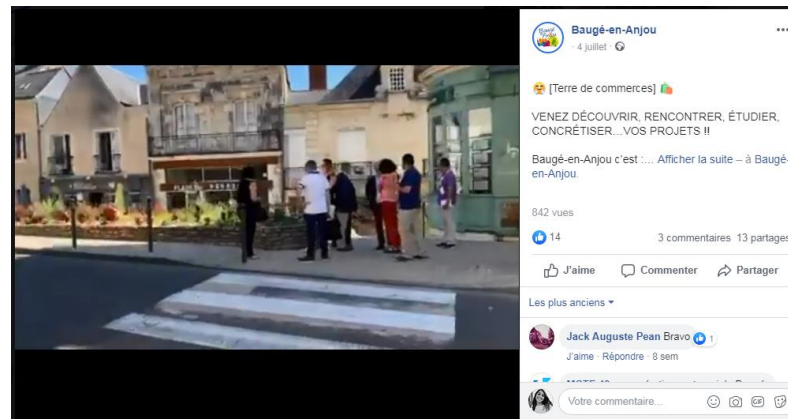




Opération de marketing territorial

UN REPORTAGE SUR France 3, UNE VIDEO DE PROMOTION

Baugé-en-Anjou : le regroupement de communes redonne vie à l'activité commerciale





Opération de marketing territorial

DES PUBLICATIONS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Relai sur Twitter et Facebook par la CCI, la collectivité, la presse...





3

Identifier les porteurs de projet



Maisons de la Création
et de la Transmission
d'Entreprises 49



En amont et en lien avec les MCTE : information et identification de porteurs de projet intéressés par les opportunités d'affaires ou une création sur le territoire.

Objectif : Identifier le porteur de projet (créateur ou repreneur) puis l'aider à mieux appréhender le marché, accompagnement individuel d'un Conseiller Création



2 réunions d'information en septembre 2024

- Valoriser le territoire à travers la mise en avant de ses potentialités et de ses atouts
- La connaissance des caractéristiques du territoire favoriser une meilleure adaptation et intégration des projets de commerces dans le tissu commercial actuel
- Des porteurs de projets satisfaits qui pour plus de 80% poursuivent le parcours lors de la journée découverte





4

Mettre en relation les cédants et les repreneurs

- Lors d'une journée de découverte du territoire, les chefs d'entreprises cédants rencontreront les repreneurs afin que chacune des parties puissent décider ou non de poursuivre la transmission potentielle identifiée.
- La CCI de Maine-et-Loire accompagnera la mise en relation entre cédants et repreneurs et les repreneurs les trois premières années.

Objectif : Mettre en relation sur le terrain les cédants, les repreneurs ou créateurs (visite de locaux vacants) et acteurs de la reprise.



La journée découverte : 18 octobre 2024

Le café d'accueil et le temps d'échange

- Des porteurs de projets qui bénéficient d'un accueil par la ville
- L'accueil et le discours du Maire très apprécié par les porteurs de projet et les partenaires
- Une intervention éventuelle des élus (chargé de développement économique,...)
- La présence de divers partenaires permettant de riches échanges avec les porteurs de projets
- Des commerçants témoins pouvant venir partager leur expérience
- Un image positive pour la commune
- Un moment de convivialité mettant en réseau les porteurs de projets avec les acteurs locaux contribuant au développement économique de la commune
- Plus de 80 % des porteurs de projets satisfaits à l'issue de la journée découverte





La journée découverte : 18 octobre 2024

La visite du centre-ville

- Une journée associant une visite de la ville et des locaux
- Une visite guidée valorisant à la fois le commerce, les nouveaux aménagements, les projets à venir, le patrimoine et les activités culturelles de la ville
- Une opportunité pour les porteurs de projet de rencontrer les propriétaires lors de la visite
- Un moment de convivialité favorisant les échanges entre les porteurs de projets, les élus et les conseillers création/reprise de la CCI





La journée découverte : 18 octobre 2024

La rencontre avec les cédants


- Visite des établissements à reprendre
- Des cédants disponibles pour accueillir et échanger avec les porteurs de projet
- Des repreneurs satisfaits par la visite des établissements en activité





5

Accompagner les porteurs de projets

- Favorise la formalisation du projet
 - Permet une prise de conscience des réalités du métiers de commerçant et des possibilité d'action en lien avec les spécificités du territoire (environnement concurrentiel et géographique, habitudes de consommation...)
 - Apporte des conseils et fixe des objectifs au porteur de projet favorables au développement de son offre commerciale
- 
- Des installations à moyen et long terme
 - Des projets d'installation sur d'autres territoires
 - Des abandons de projets indépendamment liés à l'opération :
 - Prise de conscience des réalités du métier
 - Des contraintes financières : refus de prêt, manque de fond
 - Des locaux qui demandent beaucoup de travaux
 - Des loyers élevés



Bilan des opérations Mauges

Novembre 2018

Sèvremoine

**32 porteurs de projets présents à la
journée découverte**

Octobre 2019

Mauges-sur-Loire

**25 porteurs de projets inscrits à la
journée découverte**

Octobre 2022

Beaupréau-en-Mauges

**41 porteurs de projets (30
commerces/services + 11 santé)
inscrits à la journée découverte**

**Autres opérations : Beaufort-en-Anjou – Baugé (X3) - Doué-en-Anjou –
Pouancé - Segré**



Retours d'expérience des porteurs de projets : verbatim



« Très très satisfait car la journée découverte à permis de bien comprendre le territoire et avancer sur l'étude d'opportunité »

« Très satisfaite, bon accompagnement de la CCI sur mes questions »

« Très satisfaite, très riche de par l'échange avec les autres porteurs de projet, innovant ! »

« Rencontre de commerçants pendant ce temps, qui a été très utile »

« M'a permis de détecter des locaux non-recensés par mes soins, dont 1 en particulier loué à une association sur bail précaire »

« Très enrichissant, m'a donné une idée des prix, un échange avec M.Barbot, dynamisme de la commune »

« Très utile, la collectivité était très accessible et nous a permis de bien cerner le territoire, des échanges très riches »

« Echanges avec les commerçants très intéressants, temps même un peu court sur le midi »

« Echanges avec les élus intéressant »

« Très enrichissant »

« Visite d'un local qui sera disponible en octobre grâce à la mise en relation avec la collectivité »



CCI de Maine-et-Loire 8 boulevard du Roi René CS 60626 49006 Angers Cedex 01 – www.maineetloire.cci.fr