

KIT "INITIER MON PROJET D'ACTIVITÉ EN ZONE RURALE"



Fiche 2

Trouver le bon local

A qui m'adresser ?
Quels premiers pas
dans ma recherche ?

A quoi penser
lors d'une visite ?

QUELQUES CONSEILS PRATIQUES

Ma situation

- J'ai un projet de création / reprise d'activité **ou**
- Je cherche à développer, diversifier ou pérenniser mon activité en déménageant dans un nouveau lieu
- J'ai identifié une commune ou un territoire où m'installer **ou**
- Je recherche un territoire où installer mon activité, correspondant à mes critères (proximité-accessibilité, cadre de vie, opportunité immobilière, étude de marché...)
- Je recherche LE bon local

Mes objectifs

- Trouver le local qui convient le mieux à mon activité (superficie, coût, conditions de bail/vente, visibilité, accessibilité, configuration ...)
- Investir un local qui permettra à mon activité de rayonner localement, d'avoir un impact positif sur le territoire
- Etre aidé dans ma recherche de local
- Obtenir des financements complémentaires, des aides à l'installation

PRÉAMBULE

Avant de démarrer la recherche de local commercial ou d'activité, il convient de :

- Affiner et **formaliser le contenu des activités** : savoir présenter et parler de son projet (la mission sociale et les objectifs, les moyens mis en œuvre)
- Identifier la ou les communes sur laquelle votre activité a un sens, fait écho aux besoins locaux et trouve des passerelles et complémentarités avec des **partenaires locaux** (exemple : approvisionnement en circuits courts, diversification de l'offre de commerces et services existante, création d'une offre de proximité...)
- Prioriser vos attentes en identifiant des **critères prioritaires** et secondaires liés à votre activité, par exemple :
 - Surface du local : c'est généralement le critère clé, pour lequel il est important de raisonner par fourchette (quelle est la surface minimale nécessaire pour assurer "techniquement" mon activité ? quelle est ma surface idéale ? quels besoins particuliers entre surface de vente/d'accueil, stockage, réserve, ...)
 - Emplacement: visibilité, proximité géographique avec d'autres structures (ex : une école, d'autres commerces ...), accessibilité (quel cheminement au stationnement à proximité...)

- Spécificités propre au local (terrasse, RDC, surface, équipements, aménagement, voisinage ...)

- Budget : coût, conditions de bail / vente (progressivité du loyer, possibilité de bail dérogatoire temporaire, ...)

- Travaux nécessaires pour l'installation

Même si votre projet n'est pas abouti, commencez à **vous renseigner sur le marché de locaux commerciaux**, en privilégiant un angle de recherche élargi. Réinvestir un local existant, c'est accepter de ne pas trouver une réponse "sur mesure" mais au contraire prendre les contraintes du local comme une opportunité "créative" pour adapter et affiner son projet.

Une notion clef, **le taux d'effort de mon projet** : Il s'agit du ratio entre mon **chiffre d'affaires** prévisionnel et le **montant annuel du loyer** (toutes charges comprises). C'est un indicateur intéressant pour travailler son modèle économique et guider sa recherche de local, mais qui reste théorique : il n'existe pas réellement de coût d'effort de référence ou idéal valable pour tous les domaines d'activité, et d'autres indicateurs sont à prendre en compte pour assurer sa viabilité (la marge commerciale par exemple).

MA RECHERCHE DE LOCAL

Commencez à vous faire une connaissance du marché de locaux commerciaux sur votre territoire en :

- Contactant des agences immobilières et notaires
- Consultant les sites de vente/location à échelle nationale et régionale (voir notre liste de sites et plateformes)
- Contactant les services communaux ou intercommunaux qui référencent les locaux à destination des professionnels (voir notre fiche à ce sujet)

Réalisez une liste des locaux vacants en notant leurs spécificités :

- Quels sont les points communs de ces locaux ? qu'est ce qui est rare ?
- Y-a-t-il des locaux appartenant à la commune ou la communauté de communes ?
- Les offres de locaux concernent-elles plutôt des location ou des ventes ? des offres de reprises, avec vente du fonds de commerce ou du droit au bail ?
- Quelles surfaces, dispositions et aménagements ?
- Quel niveau de vétusté (et donc de rénovation nécessaire) ?

Faites-vous une idée de "ce qui existe sur le marché et ce qui n'existe pas" pour confronter vos besoins à la réalité du marché et si besoin ajuster vos priorités.

QUELLES QUESTIONS SE POSER LORS D'UNE PREMIÈRE VISITE ?

Réalisez une ou plusieurs visites de locaux pour donner corps à cette veille :

- Reportage photos
- Comprendre sur quoi repose la valeur du bien (emplacement, surface, état général, "rareté", ...)
- Demander des référentiels de prix sur le secteur
- Penser à observer les caractéristiques du voisinage et l'impact potentiel de votre activité sur le voisinage
- Comprendre les éléments de complexité du bien (servitudes, mix commerce / logement, locaux remembrés, ...)
- Se renseigner sur les règlements locaux, disponible sur le site internet de la commune ou de l'intercommunalité (Plan Local d'Urbanisme, éventuelle réglementation patrimoniale en centre ancien, ...)
- Le local fait-il partie d'une copropriété ? Si oui, se renseigner sur la gestion de celle-ci (en syndicat bénévole ou professionnel ?), quels sont les coûts afférents ?
- Vérifier notamment les règlements de copropriétés qui peuvent restreindre certaines activités,
- Se renseigner sur le montant de la taxe foncière (et refacturation éventuelle par le propriétaire au locataire)
- Observer l'état du bien et rechercher le maximum d'informations sur les travaux réalisés sur ce bien (dates de réalisation, dégâts), récupérer les factures de travaux
- Se renseigner sur la mise aux normes du bâtiment (accessibilité, sécurité incendie, électricité...) : le propriétaire peut-il vous fournir, le cas échéant, l'attestation d'accessibilité, le registre d'accessibilité, de sécurité... ?
- Récupérer les contrats de maintenance, les diagnostics à jour, s'informer sur les consommations énergétiques

QUELLES RESSOURCES FINANCIÈRES ?

Se renseigner sur :

- Les aides régionales (à retrouver via la plateforme Ambition Eco pour la Région Auvergne-Rhône-Alpes) : prêt à taux zéro pour une entreprise artisanale, aide à l'investissement (travaux, matériel...), accompagnement sur les 3 premières années d'activité, garantie de Prêt bancaire...
- Les aides des communautés de communes (aide à l'installation, travaux ...) sur le développement économique

Ressources complémentaires :

Notes de la BPI :

- Négocier son bail commercial
- Comprendre les différents types de baux