



AVIS DE RETROCESSION

APPEL A CANDIDATURES FONDS DE COMMERCE

1. Contexte et objectifs de la préemption

1.1 Contexte

La sauvegarde du commerce de proximité et le développement de la diversité commerciale sont des objectifs forts de la ville de Palavas les Flots.

Par délibération n° 131/2024 en date du 25 septembre 2024, le Conseil municipal a décidé d'approuver les termes du cahier des charges relatif à la rétrocession du fonds de commerce situé 10 boulevard Fabreges.

L'objectif de la Ville est de se donner les moyens d'intervenir sur les secteurs confrontés à un danger patent de disparition de certaines offres, de manque de diversité ou de manque de qualité.

Dans ce contexte, la Commune de Palavas les Flots a décidé d'acquérir à l'amiable un fonds de commerce situé au 10 boulevard Frédéric Fabrèges, d'une surface de 40 m² en rez-de-chaussée comportant une pièce, par délibération du Conseil municipal n° 222/2023 en date du 20 décembre 2023.

Ce local est à usage commercial et constitue le lot n° 53 du règlement de division et de copropriété de l'immeuble.

Cette rétrocession a pour but de préserver l'identité économique et culturelle de la ville, en particulier dans le secteur de la restauration et de l'artisanat.

La liste des biens constituant le fonds est jointe en annexe.

1.2 Objectifs de la rétrocession

Le choix de ces commerces (alimentation générale, traiteur, pâtisserie, vente à emporter) est justifié par la volonté de la commune de maintenir une image de qualité en offrant une diversité de services adaptés aux besoins de la population, tout en veillant à préserver le cadre de vie des habitants. Ce type d'offre commerciale contribue à la vitalité économique locale, soutient les acteurs du circuit court, et reflète un engagement en faveur de la santé, du bien-être et du respect de l'environnement.

○ **Renforcement de l'attractivité commerciale locale**

- **Satisfaction des besoins quotidiens des habitants** : L'activité de commerces alimentaires répond à un besoin fondamental de la population en proposant des produits alimentaires de première nécessité. Un commerce de proximité de ce type renforce l'offre locale et encourage les habitants à faire leurs achats au sein de la commune plutôt que de se tourner vers les grandes surfaces éloignées.

- **Diversité de l'offre alimentaire** : En ajoutant une dimension traiteur et pâtisserie, le commerce devient un lieu clé pour les habitants qui recherchent des repas prêts à consommer, ce qui dynamise l'attractivité du centre-ville ou du quartier tout en créant des opportunités pour des plats de qualité, adaptés aux goûts locaux.
- **Valorisation des commerces de qualité**
 - **Maintien d'une offre alimentaire saine et de qualité** : Le choix de commerces spécialisés dans l'alimentation et traiteur permet de proposer des produits frais et de qualité, qui sont en cohérence avec une image de « bien-manger » souvent associée à des communes soucieuses de la santé de leurs habitants. L'accent mis sur l'absence de cuisson sur place garantit que les produits sont préparés dans des conditions appropriées et souvent dans des lieux spécialisés, contribuant ainsi à maintenir une norme élevée de qualité alimentaire.
 - **Rôle du commerce de proximité dans l'économie locale** : Les commerces tels que ceux décrits dans le fonds de commerce participent directement à l'économie locale en privilégiant des circuits courts, parfois avec des producteurs locaux ou régionaux, contribuant ainsi à la durabilité et à la qualité des produits proposés aux consommateurs.
- **Respect du cadre et du bien-être communal**
 - **Contrôle des nuisances** : L'interdiction de cuisson sur place et la nature des activités (vente à emporter, traiteur) permettent de limiter les nuisances liées aux odeurs, aux bruits, ou à une forte production de déchets, préservant ainsi la tranquillité des riverains. Ce cadre est particulièrement important dans les communes souhaitant garder un équilibre harmonieux entre développement commercial et qualité de vie des habitants.
 - **Contribution à l'embellissement urbain** : Un commerce bien tenu, proposant des produits de qualité, attire une clientèle fidèle et peut participer à l'embellissement et à la valorisation des espaces urbains. Il contribue à améliorer l'image de la commune en tant que lieu attractif, à la fois pour les habitants et les visiteurs, qui recherchent des commerces répondant à des standards de qualité et de propreté.
- **Renforcement de l'identité locale**
 - **Favoriser des commerces qui reflètent l'authenticité de la commune** : Les commerces de proximité, comme l'alimentation générale, le traiteur et la pâtisserie, sont souvent porteurs d'une identité locale. Ils peuvent proposer des produits régionaux, des recettes traditionnelles ou des spécialités locales, ce qui contribue à valoriser le patrimoine culinaire de la région et à ancrer ces commerces dans la culture locale.
 - **Créer un pôle de convivialité** : Ces commerces peuvent également devenir des lieux de rencontre et d'échange pour la communauté locale. En favorisant la vente à emporter de produits variés et préparés, ils contribuent à la vie sociale de la commune, permettant aux habitants de se retrouver autour de produits de qualité.
- **Compatibilité avec le développement durable**
 - **Commerce responsable et éco-respectueux** : Le choix d'un commerce alimentaire avec des activités limitées (absence de cuisson sur place) et souvent orienté vers des produits locaux peut s'inscrire dans une démarche

écoresponsable. De plus en plus de communes veulent valoriser des commerces ayant une démarche de réduction des déchets, une gestion responsable des emballages, ou qui soutiennent les producteurs locaux, ce qui renforce l'image positive de la commune dans ce domaine.

- **Limiter l'impact environnemental** : L'absence de cuisson sur place, la vente à emporter et les pratiques de traiteur permettent également de réduire l'impact environnemental lié à la consommation d'énergie et aux émissions liées aux cuisines sur place. Cela s'inscrit parfaitement dans les objectifs de nombreuses communes visant à limiter leur empreinte carbone.
- **Offre de services adaptés à la population**
 - **Répondre aux attentes des habitants** : La population locale, qu'elle soit composée de familles, de personnes âgées ou de travailleurs, bénéficie d'une offre alimentaire qui s'adapte à leurs modes de vie modernes. Les commerces proposant de la vente à emporter, des plats traiteurs, ou encore des produits alimentaires de qualité répondent à la demande croissante de solutions pratiques, sans compromettre la qualité.
 - **Accessibilité pour tous** : La diversité des services proposés (alimentation générale, traiteur, pâtisserie) permet de s'adresser à une large population, tout en restant accessible à tous les budgets. Cela garantit que tous les segments de la population trouvent des produits adaptés à leurs besoins et à leur pouvoir d'achat.

2. Exigences liées au projet de rétrocession

2.1 Activités principales requises

Les exigences attendues du futur commerçant dans ce projet visent à garantir la réussite et la pérennité du fonds de commerce, tout en préservant l'image de qualité de la commune. Le respect de ces engagements en termes de qualité des produits, hygiène, conformité réglementaire, gestion responsable et intégration dans la communauté est essentiel pour maintenir un commerce prospère, durable et apprécié des habitants. Ces exigences permettent également de protéger le bien-être des riverains et de valoriser l'économie locale.

- **Respect des activités autorisées**
 - **Activité restreinte** : Le futur commerçant s'engage à exploiter le fonds de commerce exclusivement dans les domaines suivants toute l'année :
 - Alimentation générale.
 - Traiteur.
 - Pâtisserie.
 - Vente à emporter
 - **Interdiction de cuisson sur place** : Le commerçant doit respecter l'interdiction stricte de toute cuisson ou préparation de plats nécessitant un équipement de cuisson à l'intérieur du local. Cela inclut les fours, plaques de cuisson ou tout appareil générant des fumées ou odeurs susceptibles de causer des nuisances.
- **Qualité des Produits et des Services**
 - **Fournir des produits de qualité** : Le commerçant devra s'engager à vendre des produits frais, sains, et de qualité, en privilégiant autant que possible les produits locaux ou régionaux. Il devra veiller à maintenir un haut niveau d'hygiène et de sécurité alimentaire, conformément aux réglementations en vigueur.

- **Offre diversifiée et adaptée** : Le commerçant doit s'assurer que l'offre de produits proposée correspond aux attentes des consommateurs locaux, avec un choix suffisant pour satisfaire les besoins quotidiens des habitants (produits alimentaires de base) ainsi que des options variées pour les services de traiteur et pâtisserie.
- **Respect des Normes d'Hygiène et de Sécurité**
 - **Conformité aux réglementations sanitaires** : Le commerçant s'engage à respecter strictement toutes les normes d'hygiène et de sécurité applicables aux établissements vendant des produits alimentaires. Cela inclut la bonne gestion des produits périssables, l'entretien des installations frigorifiques, et l'hygiène des lieux de stockage et de vente.
 - **Certifications et inspections** : Il est attendu que le commerçant soit en règle avec toutes les inspections sanitaires et qu'il obtienne les certifications nécessaires pour exercer son activité en toute conformité. Le maintien de ces certifications est un engagement à long terme.
 - **Engagement envers la Communauté et l'Environnement**
 - **Participation à l'économie locale** : Le commerçant devra privilégier, autant que possible, les circuits courts pour l'approvisionnement de ses produits, soutenant ainsi les producteurs et fournisseurs locaux. Cet engagement renforcera la perception positive de son commerce dans la commune.
 - **Gestion responsable des déchets** : Le commerçant doit s'engager à gérer ses déchets de manière responsable, en triant les emballages, en réduisant au maximum le gaspillage alimentaire, et en participant activement aux initiatives de recyclage mises en place par la commune.
 - **Limiter les nuisances** : Il doit veiller à ce que son activité ne génère pas de nuisances excessives pour le voisinage (bruits, odeurs, encombrements). L'interdiction de cuisson sur place contribue à limiter ces nuisances, mais le commerçant doit également assurer la propreté immédiate autour de son commerce, notamment concernant les déchets liés à la vente à emporter.
 - **Engagement Commercial et Relationnel**
 - **Accueillir et fidéliser la clientèle** : Le futur commerçant s'engage à offrir un accueil de qualité à la clientèle, en s'assurant que les services soient adaptés à leurs besoins et en mettant en place des actions pour fidéliser les clients existants. Cela inclut la qualité du service, la disponibilité des produits, et le maintien de bonnes relations avec la communauté locale.
 - **Horaires d'ouverture adaptés** : Il est attendu que le commerçant assure une amplitude horaire raisonnable, en phase avec les attentes de la clientèle, afin de rendre le commerce accessible aux habitants aux moments où ils en ont besoin.
 - **Engagement Financier et Contractuel**
 - **Paiement des charges et loyers** : Le commerçant s'engage à respecter les modalités de paiement du loyer du local et des charges locatives telles que définies dans le contrat de cession. Il doit également s'acquitter des taxes

professionnelles et des charges liées à l'exploitation de l'activité (électricité, eau, etc.). » Pour information, le loyer mensuel à ce jour s'élève à 1 045.40 €.

- **Clause de non-concurrence** : Le commerçant s'engage à respecter une éventuelle clause de non-concurrence, qui pourrait lui interdire d'exercer une activité similaire dans une zone géographique prédéfinie s'il venait à céder le fonds de commerce à son tour.
- **Engagement à long terme et pérennité du commerce**
 - **Maintenir l'image de qualité** : Le commerçant doit s'engager à maintenir l'image positive du commerce au sein de la commune, en respectant les engagements de qualité, d'hygiène, et de service. Ce faisant, il contribue à renforcer la réputation du commerce et à en assurer la pérennité.
 - **Respect des obligations légales** : Le commerçant doit veiller à être en conformité avec toutes les lois et réglementations en vigueur, que ce soit en matière de travail (contrats des employés), de fiscalité, ou de gestion d'entreprise. Toute irrégularité pourrait porter atteinte à la viabilité du commerce. Le commerçant s'engage à respecter les arrêtés municipaux et notamment celui portant interdiction de commerces nocturnes.
 - **Innovation et adaptation** : Bien que le commerce soit limité à certaines activités, il est attendu du commerçant qu'il reste attentif aux évolutions du marché et aux attentes des consommateurs pour adapter son offre (nouveaux produits alimentaires, services supplémentaires, offres spéciales pour la vente à emporter, etc.)
 - **Engagement sur la durée** : Le repreneur s'engage à maintenir l'activité de restauration décrite pour une durée minimale de 4 ans sous peine de sanctions contractuelles (clause de résiliation anticipée, indemnités, etc.)
- **Engagement envers l'environnement urbain**
 - **S'intégrer harmonieusement dans l'environnement** : Le commerçant devra veiller à ce que la devanture et l'intérieur du magasin soient en harmonie avec l'environnement urbain de la commune. Il est attendu un soin particulier pour la présentation extérieure, la propreté des lieux, et l'affichage.
- **Engagement en matière de communication**
 - **Promotion et visibilité du commerce** : Le commerçant doit s'engager à assurer une communication efficace pour promouvoir son activité dans la commune. Cela pourrait inclure des actions de marketing local (offres spéciales, flyers, partenariat avec d'autres commerçants) afin de stimuler l'activité et attirer une clientèle fidèle.
 - **Participation aux événements locaux** : Le commerçant pourra être encouragé à participer activement aux événements organisés par la commune (marchés, fêtes locales, etc.), renforçant ainsi son lien avec la communauté et son image de commerce local de qualité.

2.2 Critères de sélection des candidats

Les candidats intéressés par la reprise du fonds de commerce devront répondre aux critères suivants :

- **Expérience professionnelle** :

Une expérience solide dans les secteurs d'activités cités en « 2. Activités restreintes » sera exigée.

○ **Projet cohérent avec les objectifs de la commune :**

Le candidat devra présenter un projet détaillé décrivant comment il compte valoriser son commerce et s'intégrer dans la dynamique locale.

○ **Qualité de l'offre :**

Une attention particulière sera portée à la qualité des produits proposés, l'expérience client (service, ambiance, etc.), et l'engagement envers le développement durable (réduction des déchets, utilisation de produits locaux et de saison, etc.).

○ **Capacité à diversifier l'offre :**

Le projet devra proposer une offre de restauration différente de celles existantes dans les environs immédiats (éviter les concepts monogames type burger/pizza/kebab/tacos).

2.3 Engagement sur la durée

Le repreneur s'engage à maintenir l'activité de restauration décrite pour une durée minimale de quatre ans sous peine de sanctions contractuelles (clause de résiliation anticipée, indemnités, etc.).

2.4 Les conditions du choix du preneur et modalités

Le choix du preneur sera déterminé selon les critères suivants :

○ **Qualité du projet commercial (40 % de la note)**

- Attractivité de l'offre proposée
- Originalité ou diversité du projet commercial
- Adéquation aux besoins des consommateurs
- Intégration du projet au tissu commercial existant
- Plus-value au potentiel commercial du secteur

○ **L'aspect économique du projet (30 % de la note)**

- Solidité financière du candidat (garanties de financement, pérennité de la structure...)

- Respect du prix demandé
- Garanties présentées pour le financement

○ **Qualité et Pertinence technique du projet (30 % de la note)**

- qualité des aménagements intérieurs et extérieurs envisagés
- planning de réalisation

3. Conditions financières et juridiques

3.1 Prix de cession

Le prix de cession est fixé à 38 000 €. Il pourra faire l'objet d'une négociation en fonction de la solidité du projet présenté par le candidat.

Le loyer mensuel actuel est de 1 045.40 euros.

3.2 Clauses spécifiques

o Clause de destination :

Le local devra impérativement rester dédié à l'activité de restauration telle que définie dans le présent cahier des charges.

o Clause résolutoire :

En cas de non-respect des engagements pris par le repreneur, la commune se réserve le droit de résilier le contrat de cession, avec les conséquences financières que cela implique.

3.3 Accompagnement par la commune

La commune pourra accompagner le repreneur dans la mise en œuvre de son projet.

4. Procédure de sélection

4.1 Dépôt des candidatures

Les personnes physiques ou morales devront déposer un dossier de candidature comportant l'ensemble des pièces suivantes

4.1.1 Eléments relatifs au projet commercial

- o Lettre de candidature (motivation du candidat, intérêt du projet au regard des attentes de l'appel à projet ...)
- o Projet d'activité commerciale avec horaires et jours d'ouverture, organisation, originalité, plus-value apportée, intégration de l'offre dans le tissu commercial, clientèle visée...
- o Un portfolio des réalisations antérieures, si applicable.
- o Des références professionnelles.

4.1.2 Eléments relatifs au projet technique

- o Projet d'aménagement comportant les visuels des aménagements extérieurs (enseignes, devantures...) et intérieurs du local
- o Descriptif estimatif des travaux et équipements prévus
- o Planning prévisionnel des travaux et date d'ouverture envisagée
- o Engagement de respecter l'ensemble des réglementations applicables (ERP, urbanisme, enseignes...)

4.1.3 Eléments personnels et juridiques

- o Copie ou projet des statuts pour les porteurs de projet qui prévoient de créer une personne morale

- CV du ou des porteur(s) de projet
- Copie de la carte nationale d'identité ou passeport en cours de validité
- Avis d'imposition (au titre de la structure porteuse)

4.1.4 Eléments financiers

- Plan de financement du projet
- Business plan prévisionnel sur 3 ans
- 3 derniers bilans comptables (si le porteur du projet est une personne morale déjà constituée)

4.2 Modalités de dépôt des candidatures

- Les candidats disposeront d'un délai d'un mois pour déposer leur dossier à compter de la date de publication de la consultation
- Les dossiers de candidatures devront préférablement être adressés par courriel à **commerce@palavaslesflots.com**, un accusé de réception leur sera adressé en retour pour attester de la bonne réception
- Si les candidats le souhaitent, ils peuvent également adresser le dossier de candidature complet par courrier recommandé avec accusé de réception à la **Mairie de Palavas les Flots, 16 boulevard Maréchal JOFFRE 34250 PALAVAS LES FLOTS** ou remis sous enveloppe cachetée en main propre contre récépissé
- Les dossiers dont l'avis de réception serait délivré après la date et l'heure limites fixées, ainsi que ceux remis sous enveloppe non cachetée, ne seront pas retenus
- Si aucun projet n'est jugé satisfaisant, la Ville de Palavas les Flots se réserve le droit de ne pas y donner suite, sans indemnité de quelque nature que ce soit, ou de lancer un nouvel appel à projet

5. Suivi et évaluation

5.1 Suivi de l'activité

La commune s'engage à suivre régulièrement l'évolution de l'activité du repreneur pour s'assurer du respect des engagements pris. Des bilans périodiques pourront être demandés.

5.2 Évaluation des retombées

Une évaluation des retombées économiques et commerciales de cette rétrocession sera réalisée au bout de un an pour mesurer l'impact sur la diversité commerciale et artisanale de la commune.

Affiché en Mairie, le 21 octobre 2024

Le Maire,

Christian JEANJEAN