

Publié le 22 septembre 2020

Semaville, le commerce belfortain entre de bonnes mains

Afin de redonner à son centre-ville un Cœur battant, Belfort accompagne son aménagement d'une foncière commerce chargée d'y réinsuffler une véritable dynamique. Passé du vœu à la réalité en moins de dix-huit mois, le projet ne manque pas de fond...



Bien que pourvu d'un taux de vacance commerciale supportable (8 %), Belfort présente un cœur de ville quelque peu essoufflé. Pour éviter l'arythmie, il fallait donc d'urgence y réinjecter de la vitalité ! « Pour ce faire, la ville a cherché à s'appuyer sur un outil dédié qui lui permette d'agir, sans s'endetter, sur la morphologie même du commerce de proximité. **Ainsi est née l'idée d'une foncière commerce, Semaville**, modelée à l'image de la foncière spécialiste de l'immobilier d'entreprise Tandem déjà opérante sur le territoire », relate **Pierre-Etienne Pérol, directeur général des deux structures en question.**

Ne pas laisser les espaces commerciaux à l'abandon

Aussitôt pensée, aussitôt ficelée ! En six mois, la ville boucle son tour de table et, appuyée par La Banque des Territoires (15 %) et la Sem Tandem (10 %), elle se porte actionnaire majoritaire (67 %) de la nouvelle Epl dont le capital s'élève à 1,2 million d'euros. Dès lors, celle-ci n'a plus qu'à faire sa

liste de course pour lutter contre la vacance et modérer la flambée des loyers. « En rachetant certains fonds ou murs sur deux secteurs priorités par la SCET – l’avenue Jean Jaurès et le centre-ville – **Semaville permet à Belfort de lutter contre les espaces commerciaux laissés à l’abandon et/ou les concurrence inutiles afin de déployer une palette d’enseignes complète** », précise Pierre-Etienne Pérol.

Cohérence contre vacance

Achat, rénovation et portage... Les missions principales de Semaville sont évidemment accomplies en liaison étroite avec les services belfortains, dans une mise en perspective élargie à l’urbain et aux modes d’habiter (logement, mobilités...). Et moins de dix-huit mois après l’émergence de l’idée, **la Sem possède déjà, dans son cabas, l’ancien local Flunch aux 1 000 m2 duquel l’implantation confère un rôle stratégique dans l’organisation d’un parcours client attractif...** « À la place de la banque qui espérait s’y installer, nous y privilégierons donc une typologie d’enseigne plus engageante, comme de la restauration classique ou de l’équipement de la personne », expose le directeur général de l’Epl qui complète : « A moyen terme, la Sem envisage de détenir ainsi un portefeuille de 14 actifs immobiliers, en jouant régulièrement sur les cessions pour engager de nouvelles actions. » De quoi offrir au tissu commercial belfortain les bonnes enseignes pour se démarquer !

Par Stéphane MENU