

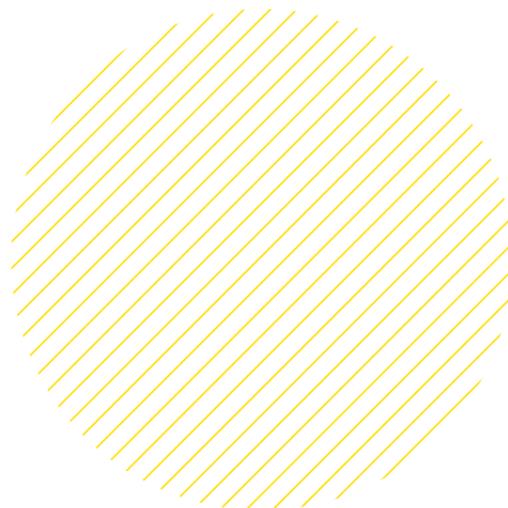


COMMERÇANT À PARIS-SACLAY

GUIDE D'ACCUEIL

PARIS ●
SACLAY

Communauté d'agglomération



Pourquoi un guide d'accueil ?

Pour faciliter votre vie de commerçant et d'artisan, en vous donnant des renseignements pratiques, des conseils lors de votre installation jusqu'à votre cession. Que ce soit sur les sujets du quotidien, sur les obligations réglementaires auxquelles vous serez soumis dans le cadre de votre activité (sécurité, accessibilité, réglementation commerciale...), ou encore sur les dispositifs d'aide mobilisables, vous pourrez y retrouver des informations concrètes.

Pour qui ?

Ce guide est destiné à tous les porteurs de projet qui souhaitent exploiter une entreprise commerciale et/ou artisanale sur le territoire de Paris-Saclay, mais également à tous ceux déjà en activité à la recherche d'informations pratiques.

Edito	4
Le territoire Paris-Saclay	5
01 L'installation de mon commerce à Paris-Saclay	6
<ul style="list-style-type: none"> • Devenir commerçant • La recherche d'un local • Les formalités administratives spécifiques au commerce de proximité • Les demandes de travaux d'aménagement • L'installation de votre enseigne • Les normes d'accessibilité et de sécurité incendie • L'ouverture d'un commerce alimentaire • La création d'un commerce ambulant 	
02 Ma vie de commerçant au quotidien	14
<ul style="list-style-type: none"> • Votre mairie : un partenaire essentiel pour votre commerce • Les démarches administratives quotidiennes : <ul style="list-style-type: none"> - l'affichage obligatoire de votre commerce - la déclaration à la SACEM - la taxe locale sur la publicité extérieure - l'ouverture dominicale - la période des soldes et opérations de liquidation - la collecte des déchets - la procédure en cas d'urgence • Le stationnement lié au commerce • Gérer efficacement votre commerce • L'impact de la transition écologique sur mon activité 	
03 Comment rendre mon commerce plus attractif ?	22
<ul style="list-style-type: none"> • L'impact des vitrines commerciales sur votre activité • L'agencement de votre boutique • La transformation digitale de votre commerce • S'adapter à l'évolution du commerce : les nouveaux types de points de vente • Le rôle des architectes et maîtres d'œuvre pour la rénovation de votre commerce • Modifier une façade : obligations avec les Architectes des Bâtiments de France 	
04 Informations pratiques	28
<ul style="list-style-type: none"> • Les 27 villes du territoire Paris-Saclay • Les associations de commerçants • Contacts utiles, aides et dispositifs d'accompagnement • Annuaire 	

Entreprendre, innover, vivre à Paris-Saclay

Chères commerçantes, chers commerçants,

Chères artisanes, chers artisans,

Paris-Saclay, ce sont 27 communes et une ambition commune : faire de notre territoire un lieu dynamique, attractif et accueillant pour celles et ceux qui entreprennent et innovent.

Vous êtes, au quotidien, les premiers acteurs de cette vitalité. Par votre savoir-faire, votre engagement et votre présence, vous contribuez à faire vivre nos centres-villes, à préserver notre identité locale et à renforcer le lien social qui unit nos habitants.

Face aux transformations économiques, aux défis du numérique et aux nouvelles attentes des consommateurs, nous savons que vous avez besoin de soutien, de visibilité et de perspectives.

C'est le rôle de l'agglomération d'être à vos côtés et de vous apporter des solutions concrètes.

Ce guide a été conçu pour cela : vous informer, vous orienter, vous accompagner à chaque étape de votre activité.

Préservation de nos commerces de proximité, appui à la digitalisation, transition écologique, conseils personnalisés et projets ambitieux de redynamisation, tout est ici mis en œuvre pour que vous puissiez développer vos projets dans les meilleures conditions.

En collaboration étroite avec les communes, nous continuerons d'agir pour faire de Paris-Saclay un territoire où il fait bon entreprendre, innover et vivre.

Comptez sur notre engagement et notre détermination à avancer avec vous, pour vous.



Grégoire de Lasteyrie

Président de la Communauté d'agglomération Paris-Saclay et Maire de Palaiseau



Igor Trickovski

Président-délégué en charge du commerce, de l'artisanat et de l'opération de revitalisation du territoire et Maire de Villejust

LE TERRITOIRE PARIS-SACLAY

Située à **20 km au sud de Paris**, l'agglomération Paris-Saclay concentre de multiples facteurs d'attractivité. Répartie sur **5 pôles économiques majeurs et 60 parcs d'activités**, cette concentration d'expertise et d'excellence positionne ce territoire à une échelle internationale.

318 308
habitants

18
gares

25 500
entreprises

dont artisans, commerçants,
et professions libérales

15%
de la recherche
publique et privée
sont réunis sur le cluster

L'agglomération Paris-Saclay compte plus de **6 800 unités commerciales** (source Solutions & territoire) sur l'ensemble de son territoire. C'est un tissu commercial et artisanal diversifié, caractérisé par une **mixité intéressante entre commerces traditionnels, grandes surfaces et zones d'activités économiques**. Dans ce contexte, **l'agglomération a lancé plusieurs réflexions et travaux :**

LE SCHÉMA D'AMÉNAGEMENT COMMERCIAL

Lancée en 2020, la stratégie de développement et d'aménagement commercial a pour objectifs de :

- Établir un état des lieux du dynamisme des activités commerciales,
- Partager une vision territoriale,
- Définir une stratégie d'organisation et de développement du territoire,
- Élaborer des préconisations pour renforcer l'attractivité des cœurs de ville.

L'ADAPTATION AUX NOUVEAUX MODES DE CONSOMMATION

• Transformation numérique des commerces : prise en main de leur fiche Google business, e-réputation, accompagnement à la stratégie de marketing de contenu sur les réseaux sociaux, référencement naturel et payant, click & collect.

ACTIONS EN FAVEUR DE LA REDYNAMISATION DES CŒURS DE VILLE

- Des actions de soutien aux commerces de proximité en lien avec les villes (animations dédiées : Noël gagnant, concours de vitrines),
- La création d'une foncière patrimoniale et commerciale,
- La mise en place d'une convention d'Opération de Revitalisation du Territoire (ORT) pour mobiliser des dispositifs juridiques et fiscaux en faveur du commerce de proximité et de l'habitat.
- Des ateliers d'accompagnement individuel et collectif pris en charge par l'agglomération sur les thématiques suivantes : transition écologique, transformation numérique, optimisation de l'expérience client, transmission/reprise d'activité.

Cette stratégie globale vise à créer un équilibre entre le développement économique du territoire et le maintien d'un tissu commercial de proximité dynamique dans les centres-villes et centres-bourgs de l'agglomération Paris-Saclay.

LE SERVICE ENTREPRENEURIAT ET DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES

Au sein de la direction Attractivité et Développement Economique, les principales missions de ce service sont le soutien à l'entrepreneuriat et au développement des entreprises.

En cohérence avec les dispositifs existants (régionaux, nationaux...), l'agglomération propose :

- Un accompagnement collectif et individuel pour construire et valider les étapes de votre projet,
- Des partenariats et permanences d'experts (consulaires, BPI, banquiers, financeurs, experts-comptables, INPI, avocats...),
- Des outils pour tester les projets (couveuse d'activité),
- Des événements chaque semaine : ateliers pratiques pour s'exercer au métier d'entrepreneur, des conférences thématiques, des workshops, des ateliers, des concours, ou encore des mises en réseaux (...),
- Des connexions directes à l'écosystème local pour développer votre business,
- Des parcours à destination des artisans et commerçants du territoire en collectif et en individuels (la transition écologique, le développement des compétences numériques et l'optimisation de l'expérience client),
- Des actions de soutien au commerce de proximité en collaboration avec les communes de l'agglomération,
- Des dispositifs liés aux sujets d'actualité (maîtrise des dépenses énergétiques liées à l'exploitation d'un local commercial ou encore des accompagnements à la reprise/transmission, au développement commercial...).

Sur les sujets de l'aide à l'implantation et au développement, cela se traduit notamment par :

- L'organisation d'événements de networking pour les entreprises locales,
- L'animation de réseaux professionnels thématiques,
- La promotion des filières stratégiques du territoire (technologies, santé, mobilité, etc.),
- La recherche de locaux et de foncier,
- La mise en relation avec les partenaires institutionnels et économiques,
- Des informations sur les aides et dispositifs de financement disponibles.

Retrouvez toute l'actualité économique de Paris-Saclay sur : investin.paris-saclay.com/se-developper/

L'INSTALLATION DE MON COMMERCE À PARIS- SACLAY

DEVENIR COMMERÇANT

Ouvrir un commerce ne se limite pas à la vente des produits ou services ; c'est également le choix d'un nouveau mode de vie personnel et professionnel.



À SAVOIR

Certaines activités commerciales et artisanales sont réglementées. Vérifiez les préalables réglementaires. Certaines activités sont soumises à des règles sanitaires strictes, tandis que d'autres nécessitent des licences d'exploitation, des déclarations en préfecture, des diplômes ou encore des autorisations spécifiques. Renseignez-vous durant la phase de préparation de votre projet (voir page 8).

LA RECHERCHE D'UN LOCAL

Trouver le local commercial idéal est une étape cruciale. Pour garantir le succès de votre commerce et maximiser vos chances de réussite, voici les éléments clés à prendre en compte :

L'emplacement

- **L'accessibilité** : un local bien desservi par les transports en commun, avec des possibilités de stationnement est un atout,
- **Le flux de passants** : la fréquentation piétonne ou automobile autour du local influence directement la visibilité et l'attractivité du commerce,
- **La proximité des concurrents et des services complémentaires** : la concurrence peut être un indicateur d'un bon emplacement commercial, mais il faut aussi tenir compte des synergies avec les services à proximité (restaurants, banques, etc.).

La surface et la configuration

- **La surface utile** : le local doit avoir une surface adaptée à l'activité (surface de vente, espace de stockage, bureaux),
- **La modularité et l'aménagement** : il doit être possible de réaménager l'espace selon les besoins de l'activité,
- **La hauteur sous plafond** : en fonction du type de commerce, une hauteur sous plafond adéquate peut être nécessaire (par exemple, pour des étagères ou des équipements volumineux).

L'état du local

- **Les travaux à prévoir** : vérifier si des rénovations sont nécessaires et si ces travaux sont à la charge du locataire ou du propriétaire,
- **La mise aux normes** : le local doit respecter les normes en vigueur, notamment en matière de sécurité, d'accessibilité pour les personnes à mobilité réduite (PMR) et d'hygiène (pour les commerces alimentaires).

La visibilité et la vitrine

- **La vitrine** : une façade visible avec une grande vitrine est essentielle pour attirer les passants surtout dans les zones commerciales,
- **La signalétique** : vérifier la possibilité d'installer des enseignes ou des panneaux publicitaires pour renforcer la visibilité.

Le bail, le loyer et les charges

- **Le bail** : le bail commercial est un contrat de location qui lie un propriétaire (bailleur) et un professionnel (preneur) pour l'exploitation d'un local à des fins commerciales, artisanales ou industrielles. Ce type de bail offre une protection particulière au locataire, favorisant la stabilité de son activité. Il est d'une durée minimale de 9 ans.

La sécurisation du bail commercial vise à protéger les droits du locataire (preneur) tout en encadrant les obligations du propriétaire (bailleur). Les principaux mécanismes de sécurisation sont le droit au renouvellement du bail, l'encadrement de la révision du loyer, l'indemnité d'éviction, la résiliation anticipée, la cession du bail commercial ou encore la clause résolutoire encadrée,

- **Le montant du loyer** : fonction des caractéristiques du local (emplacement, surface, état...), il doit être en adéquation avec la rentabilité potentielle du commerce. Le rapport entre le chiffre d'affaires estimé et le loyer (souvent recommandé à moins de 10 % du CA) est un indicateur clé,

- **Les charges supplémentaires** : pensez à inclure les charges d'exploitation (électricité, chauffage, entretien...) et les taxes (taxe foncière, taxe sur les enseignes).

L'étude de marché et la zone de chalandise

- **L'analyse du marché local** : il est crucial de connaître les habitudes de consommation et la population dans la zone géographique ciblée (s'assurer qu'il existe une demande pour votre produit ou service),

- **Le dynamisme de la zone** : certaines zones bénéficient d'un dynamisme économique et commercial accru, par exemple à proximité de zones résidentielles, des parcs d'activité (bureaux...).

Les contraintes administratives

- **Urbanisme** : vérifiez les réglementations locales d'urbanisme qui peuvent imposer des restrictions sur les types d'activités autorisées dans la zone, ou des restrictions sur la vitrine et enseigne.

- **Permis d'exploitation** : certains commerces nécessitent des autorisations spécifiques (restauration, pharmacie, etc.).

L'accessibilité pour les livraisons

- **Accès pour les fournisseurs** : il est essentiel de s'assurer que le local offre un accès facilité pour les livraisons (quai de chargement, zone dédiée au stockage).

Potentiel de développement

- **Évolution du quartier** : identifiez en amont les projets d'urbanisme, comme le développement de nouvelles infrastructures ou de logements, qui peuvent faire évoluer l'attractivité de la zone. N'hésitez pas à vous rapprocher du service urbanisme de votre mairie,

- **Possibilité d'extension** : un local permettant une future extension de la surface de vente/service peut s'avérer stratégique à long terme.

Sécurité

La sécurité d'un commerce est un enjeu majeur, qu'il s'agisse de protéger les employés, les clients ou les marchandises. Selon l'activité envisagée, certains critères prendront plus d'importance que d'autres. Il est donc important de considérer tous les aspects de la sécurité pour faire le bon choix :

- **Sécurité du quartier** : assurez-vous que le quartier offre un environnement sûr pour garantir la protection des employés, des clients et des marchandises,

- **Systèmes de sécurité** : si vous faites le choix de mettre en place un système de sécurité (alarmes, caméras ou rideaux métalliques), veillez à respecter les règles en vigueur.

VOUS RECHERCHEZ UN LOCAL ?

Découvrez toutes les opportunités :



L'INSTALLATION DE MON COMMERCE À PARIS- SACLAY

LES FORMALITÉS ADMINISTRATIVES SPÉCIFIQUES AU COMMERCE DE PROXIMITÉ

L'ouverture et la gestion d'un commerce de proximité impliquent plusieurs démarches administratives essentielles pour se conformer aux réglementations en vigueur.

Vous trouverez le détail des formalités de création sur "le guide pour entreprendre à Paris-Saclay"



Constitution de la société

- Rédaction des Statuts : définissez les règles de fonctionnement de votre société (SARL, EURL, SAS, etc.),

- Dépôt des Fonds : verser le capital social sur un compte dédié (disponible après la création),

- Publication d'un Avis de Constitution : annoncez la création de votre société dans un journal d'annonces légales.

Immatriculation de l'Entreprise

- Registre du Commerce et des Sociétés (RCS) : immatriculez-vous auprès de la CCI si votre activité est commerciale,

- L'INPI (Institut National de la Propriété Industrielle) : protégez votre marque, vos brevets et modèles,

- Le Répertoire des Métiers : enregistrez-vous à la CMA si votre activité est artisanale,

- Centre de Formalités des Entreprises (CFE) : depuis le 1^{er} janvier 2023, les formalités de création, de modification et de cessation d'activité doivent être réalisées en ligne sur le guichet des formalités des entreprises : <https://procedures.inpi.fr/?/>

Déclarations et Autorisations

- Déclaration d'existence :

Les commerces alimentaires doivent faire l'objet d'une déclaration d'existence à la Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP) 15 jours avant l'ouverture.

Tous les renseignements et le formulaire CERFA 13 984*05 sur le site : entreprendre.service-public.fr/vosdroits/R17520

- Licences et autorisations spéciales :

Certains commerces nécessitent l'obtention de licences spécifiques, comme les débits de boissons (licence pour la vente d'alcool), les pharmacies, les agences de voyages, etc. Renseignements auprès des mairies.

- Normes sanitaires :

Les commerces alimentaires doivent respecter des normes sanitaires strictes. Ces normes sont encadrées par les règles HACCP qui visent à identifier, évaluer et contrôler les dangers significatifs pour la sécurité des aliments dans les lieux de stockage ou transformation tout au long du processus de production.

- Assurances professionnelles :

Protégez votre activité avec des assurances adaptées :

- Responsabilité civile et professionnelle (spécificités selon les activités notamment bâtiment...),
- Assurance des locaux et du matériel,
- Protection juridique,
- Assurance perte d'exploitation.

À SAVOIR !

Besoins d'un expert ?

Inscrivez-vous à nos permanences gratuites (avocats, experts-comptables, financeurs, assureurs...)



LES DEMANDES DE TRAVAUX D'AMÉNAGEMENT

Autorisation de travaux

Tous les travaux de création, d'aménagement ou de modification d'un ERP (établissement recevant du public), même mineurs (mobilier, cheminements, etc.) doivent être autorisés conformément à l'article L 111-8 du code de la construction et de l'habitation, à condition qu'ils respectent les règles d'accessibilité pour les personnes handicapées et les normes de sécurité.

La demande d'autorisation est soumise aux commissions départementales d'accessibilité et de sécurité. Le délai d'instruction de la demande d'autorisation est de quatre mois à compter du dépôt du dossier complet.

Dans le cas d'un débit de boissons, restaurant ou tout local avec une salle d'attente. Les démarches auprès du service hygiène doivent être menées avant tout dépôt de dossier.

Pour plus d'informations sur les procédures d'autorisation de travaux : entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F31687

La déclaration préalable (DP)

La déclaration préalable est une étape obligatoire pour vérifier que votre commerce respecte les règles d'urbanisme et les normes locales avant de commencer votre activité. Elle concerne les commerces de proximité comme les magasins, les restaurants ou les activités de services.

Si votre local est en secteur sauvegardé, rapprochez-vous de votre mairie. Vous devrez aussi obtenir l'avis favorable de l'architecte des Bâtiments de France pour les travaux intérieurs et extérieurs.

Assurez-vous que votre dossier est complet et conforme aux exigences de votre commune pour éviter tout retard dans le démarrage de votre commerce.

Pour plus d'informations : service-public.fr/particuliers/vosdroits/R11646

Le permis de construire (PC)

En tant que commerçant, si vous prévoyez des travaux importants, comme construire de nouveaux locaux, agrandir ou modifier un bâtiment existant, vous aurez besoin d'un permis de construire. Ce document est obligatoire pour :

- Les changements de destination ou de sous-destination affectant les structures porteuses ou les façades. Vous devrez également joindre une autorisation de travaux spécifiques (AT), disponible sur le site officiel de l'administration française.

Cas particuliers

- Si votre local est dans un bâtiment classé monument historique, un permis de construire et un avis favorable de l'Architecte des Bâtiments de France (ABF) sont indispensables,

- Si votre local est en secteur sauvegardé ou historique, avant d'entamer vos études de travaux ou d'aménagement, prenez contact avec l'ABF (Architecte des Bâtiments de France).

Pour assurer la réussite de votre projet et éviter toute erreur, pensez à faire appel à un architecte ou un maître d'œuvre. Vous gagnerez du temps et serez certain de respecter la réglementation en vigueur et les règles de sécurité.

Pour plus d'informations sur les formalités de permis de construire : service-public.fr/particuliers/vosdroits/R20835

L'autorisation d'occupation temporaire par un commerce (AOT)

Vous souhaitez installer une terrasse, un étalage ou un chevalet devant votre commerce ? Vous devez obtenir une Autorisation d'Occupation Temporaire (AOT) du domaine public. Cette autorisation est obligatoire et doit être demandée auprès de votre mairie. Elle vous permet d'utiliser légalement l'espace public pour votre activité commerciale

N'oubliez pas : occuper le domaine public sans autorisation peut entraîner des sanctions. Assurez-vous donc de faire votre demande au moins 6 semaines avant la date souhaitée pour l'installation.

entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F10003

L'INSTALLATION DE MON COMMERCE À PARIS-SACLAY

L'INSTALLATION DE VOTRE ENSEIGNE

Vous souhaitez installer ou modifier une enseigne pour votre commerce ?

→ Voici ce que vous devez savoir :

1. Une autorisation préalable de votre mairie est obligatoire,
2. Renseignez-vous sur le règlement des enseignes de votre commune,
3. Déposez un formulaire de déclaration préalable avec les pièces justificatives requises.

Cas particuliers :

Pour une publicité lumineuse, une bâche ou un dispositif exceptionnel : demandez une autorisation préalable spécifique.

Pour une publicité non lumineuse : une simple déclaration préalable suffit.

Pour plus d'informations, rdv sur le site : entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F24357

À SAVOIR !

Où s'adresser pour votre demande d'ERP (Établissement Recevant du Public) ?

- La mairie de la commune concernée : première instance à saisir pour le dépôt du dossier
- La Préfecture de l'Essonne : pour obtenir des renseignements sur la composition de la commission et sur les démarches spécifiques
- Le SDIS 91 : pour les aspects relatifs à la sécurité incendie.

LES NORMES D'ACCESSIBILITÉ ET DE SÉCURITÉ INCENDIE

Normes d'accessibilité

Les commerces doivent être accessibles à toute personne porteuse de handicap, quel qu'il soit. Les commerces doivent permettre une circulation autonome et une utilisation normale des équipements.

Points principaux à respecter avant l'ouverture de votre établissement :

- Entrée accessible avec rampe ou porte automatique,
- Allées larges (minimum 1,20 m recommandé),
- Signalétique claire et visible,
- Équipements et services (caisses, comptoirs) adaptés.

Plus de détails sur : entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F32873

Normes de Sécurité Incendie

Pour assurer la sécurité de votre commerce et de vos clients, équipez-vous des dispositifs suivants (liste non exhaustive) :

- Un système de détection et d'alarme incendie,
- Des extincteurs placés stratégiquement et régulièrement entretenus,
- Des issues de secours clairement indiquées et facilement accessibles.

Ces équipements sont essentiels pour permettre une évacuation rapide en cas d'urgence et lutter efficacement contre un début d'incendie. Veillez à les maintenir en bon état de fonctionnement et à former votre personnel à leur utilisation.

Pour plus de détails : entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F31684

L'OUVERTURE D'UN COMMERCE ALIMENTAIRE

Vous projetez d'ouvrir une épicerie, une boucherie, une boulangerie ou tout autre commerce alimentaire dans l'une des 27 communes de l'agglomération Paris-Saclay ?

→ Voici les étapes clés à suivre :

1. Formalités administratives

- Inscrivez-vous au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS) ou de la chambre de Métiers pour obtenir votre numéro SIRET,
- Déclarez l'ouverture de votre commerce à la mairie,
- Contactez la Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP) pour l'autorisation sanitaire.

2. Normes sanitaires et de sécurité

- Respectez le Règlement (CE) n°852/2004 sur l'hygiène des denrées alimentaires,
- Élaborez un plan de maîtrise sanitaire détaillant vos pratiques de sécurité alimentaire,
- Assurez-vous que vos équipements et conditions de stockage sont conformes aux normes.

3. Obligations commerciales

- Affichez clairement les prix, mentions légales et allergènes,
- Formez votre personnel aux règles d'hygiène alimentaire,
- Souscrivez une assurance Responsabilité Civile Professionnelle.

4. Aménagement et gestion

- Vérifiez les normes d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap,
- Mettez en place un système de gestion des déchets,
- Pour la vente à emporter, les sanitaires publics ne sont pas obligatoires.

Toutes les informations sur :

<https://agriculture.gouv.fr/guides-de-bonnes-pratiques-dhygiene-gbph#>

N'OUBLIEZ PAS !

Les exigences peuvent varier selon la taille de votre commerce et les produits vendus.

Consultez la chambre de commerce locale, la DDPP ou un avocat spécialisé pour vous assurer de respecter toutes les réglementations.

Votre mairie reste votre premier interlocuteur pour toute question spécifique à votre projet. N'hésitez pas à la contacter dès le début de vos démarches !

→ La licence pour la vente d'alcool à emporter

Ce que vous devez savoir : si vous envisagez de vendre de l'alcool à emporter, assurez-vous de bien respecter les règles suivantes. N'hésitez pas à contacter votre mairie pour obtenir des informations précises et à jour afin d'adapter votre demande en conséquence.

Établissements concernés

- Épiceries,
- Supermarchés,
- Caves à vin,
- Vente en ligne,
- Services de livraison à domicile.

Caractéristiques de la licence

- Autorise la vente de toutes les boissons alcoolisées légales en France,
- Vente uniquement à emporter, sans consommation sur place,
- Distincte de la petite licence à emporter (plus restrictive).

Démarches administratives

- Demande à effectuer en mairie,
- Gratuite.

Restrictions et obligations

- Vente nocturne : peut être limitée par les communes,
- Formation obligatoire pour la vente réalisée entre 22h et 8h,
- Interdiction des distributeurs automatiques d'alcool.

Sanctions

- Amende de 3 750 euros pour non-respect de la réglementation.

Les débits de boissons

Ce que vous devez savoir : en tant que commerçant, si vous envisagez de vendre des boissons alcoolisées, vous devez obtenir une licence. Voici les informations essentielles :

Qui est concerné ?

Vous avez besoin d'une licence si vous vendez de l'alcool :

- Sur place : cafés, bars, restaurants, hôtels, discothèques (...),
- À emporter : épiceries, supermarchés, cavistes, vente en ligne (...).

Quelles licences pour quelles boissons ?

1. Boissons sans alcool : Vente libre, aucune licence requise,
2. Licence III : taux d'alcool ≤ 18° (vin, bière, cidre, etc...),
3. Licence IV : taux d'alcool > 18° (spiritueux, liqueurs, etc...).

Comment obtenir votre licence ?

Pour demander une autorisation d'exploitation (Licence III ou IV) :

1. Contactez votre mairie,
2. Remplissez le formulaire de demande et fournissez les documents requis.

N'OUBLIEZ PAS !

Vendre de l'alcool sans licence appropriée est illégal et passible de sanctions.

Assurez-vous d'être en règle avant de démarrer votre activité. Le coût d'achat d'une licence est variable (selon les villes, la demande et le type de licence concernée).



L'INSTALLATION DE MON COMMERCE À PARIS- SACLAY



LA CRÉATION D'UN COMMERCE AMBULANT

Un commerce est dit ambulant lorsque la vente des services ou des produits se tient dans un ou plusieurs lieux de l'espace public.

→ **Vous exercez ce commerce ambulant en dehors de votre local commercial ou dans un lieu différent de votre adresse professionnelle.**

Exemples :

- Restauration à emporter dans l'espace public (appelée food truck),
- Camion de pizza ambulant :
- Forain (commerçant ou forain présentant une attraction itinérante),
- Stand sur un marché, un salon ou une foire (salon de l'agriculture, etc.).

→ **Pour lancer votre commerce ambulant, voici les principales démarches à effectuer :**

1. Immatriculation de votre entreprise

Immatriculez votre entreprise afin d'obtenir votre numéro SIRET.

2. Obtention de la carte de commerçant ambulant

Cette carte est obligatoire si vous exercez hors de votre commune de domiciliation.

Pour l'obtenir :

Adressez-vous à votre CCI (si vous êtes commerçant) ou à votre CMA (si vous êtes artisan). Votre carte de commerçant ambulant est nominative et valable 4 ans.

N'OUBLIEZ PAS !

Ces démarches sont essentielles pour exercer votre activité en toute légalité. Assurez-vous de les effectuer avant de commencer à vendre vos produits ou services de manière itinérante.

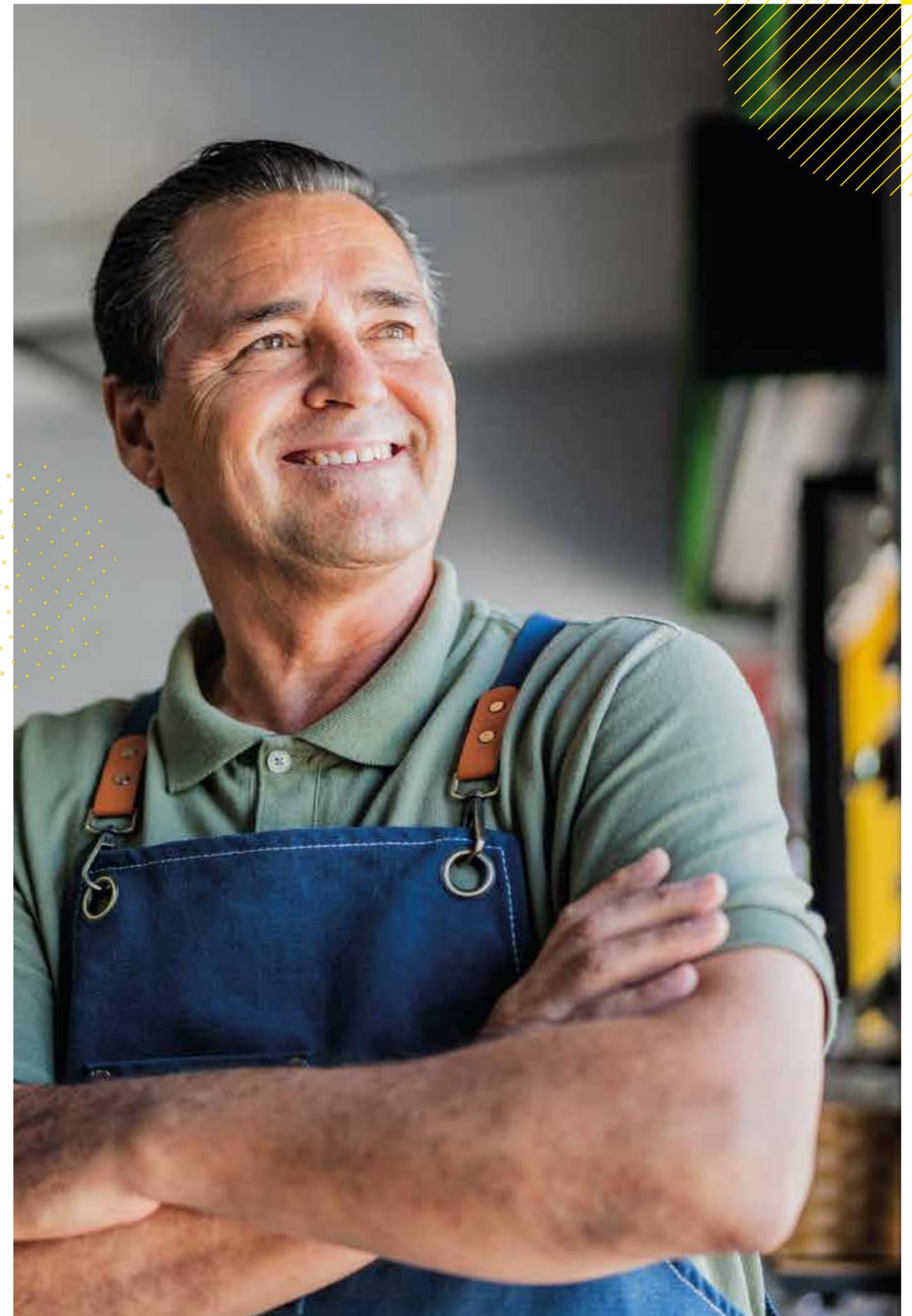
3. Autorisation d'occupation temporaire de l'espace public

Selon le lieu occupé par votre commerce ambulant, vous devez demander différents types d'autorisations d'occupation temporaire l'espace public (AOT).

AUTORISATION TEMPORAIRE D'OCCUPER LE DOMAINE PUBLIC (AOT) SELON LE LIEU DU COMMERCE AMBULANT

LIEU OCCUPÉ	TYPE D'AUTORISATION	À QUI S'ADRESSER
Halles, marché, foire, salon, fête foraine	Demande d'emplacement sur un marché	Mairie, placier municipal ou organisateur de l'événement.
Espace public (rue, trottoir, place) : Food truck, camion-pizza, camion-crêperie, stand mobile, étalage sur le trottoir, etc.	Permis de stationnement	Mairie en général ou préfecture, s'il s'agit d'une route nationale ou départementale ou certaines artères de la ville.
Kiosque fixé au sol	Permission de voirie	Mairie, s'il s'agit du domaine public communal.

Toutes les informations sur : entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F21856



MA VIE DE COMMERÇANT AU QUOTIDIEN

VOTRE MAIRIE : UN PARTENAIRE ESSENTIEL POUR VOTRE COMMERCE

En choisissant de vous installer sur l'une des 27 communes de Paris-Saclay, vous aurez à vos côtés un partenaire précieux : la mairie ! Faites connaissance avec vos interlocuteurs clés et prêts à vous accompagner dans votre activité quotidienne.



LE MANAGER DE CENTRE-VILLE

Qu'il soit appelé manager de ville, de centre-ville ou de territoire, ce professionnel est là pour vous aider à :

- Dynamiser l'attractivité commerciale sur votre secteur,
- Organiser des animations et événements locaux,
- Vous mettre en réseau avec d'autres commerçants.

IL RESTE UN CONTACT PRIVILÉGIÉ POUR VOUS ACCOMPAGNER VOS DÉMARCHES AU SEIN DE LA COMMUNE !

LE SERVICE URBANISME

Il est l'interlocuteur pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets de création, d'aménagement (...).

Vous pouvez y effectuer toutes les démarches nécessaires, qu'il s'agisse de formalités ou de conseils sur des points essentiels tels que :

1. Autorisations et conformité

- Délivrance des permis pour les modifications de façade ou l'installation d'enseignes,
- Vérification de la conformité des projets avec le Plan Local d'Urbanisme (PLU),
- Gestion des espaces publics (aménagement des rues, stationnement...).

2. Information et conseil

- Diffusion des informations sur les réglementations en vigueur,
- Évaluation de la faisabilité des projets d'aménagement ou d'extension.

3. Développement et attractivité

- Diffusion des informations sur les réglementations locales et nationales en vigueur,
- Évaluation de la faisabilité des projets d'aménagement ou d'extension.

→ Pensez à contacter ce service dès le début de votre projet pour gagner du temps et éviter les obstacles.

LES DÉMARCHES ADMINISTRATIVES QUOTIDIENNES

L'AFFICHAGE OBLIGATOIRE DE VOTRE COMMERCE

En tant que commerçant, vous devez respecter certaines obligations d'affichage pour être en conformité avec la réglementation. Ces affichages visent à informer vos clients et vos employés tout en garantissant la sécurité et la transparence de vos pratiques commerciales.

Pour vos clients :

- Affichez clairement vos horaires d'ouverture à l'entrée du magasin,
- Indiquez les prix de tous vos produits et de vos services, soit directement sur les articles, soit sur des panneaux ou étiquettes,
- Précisez vos conditions de vente, garanties et modalités spécifiques (remboursement, échange, etc.),
- Mentionnez les moyens de paiement acceptés,
- Si vous vendez de l'alcool ou du tabac, rappelez l'interdiction de vente aux mineurs près de la caisse,
- Apposez une affiche "Interdiction de fumer" visible à l'intérieur du commerce,
- Indiquez les coordonnées du médiateur de la consommation compétent en cas de litige
- Etc

Pour vos employés :

- Affichez les coordonnées de l'inspection du travail et de la médecine du travail,
- Exposez les consignes de sécurité, d'incendie et le plan d'évacuation,
- Indiquez les numéros d'urgence et les coordonnées du responsable des secours,
- Précisez les horaires de travail et le repos hebdomadaire,
- Informez sur l'égalité professionnelle entre femmes et hommes,
- Si vous avez plus de 50 salariés, affichez le règlement intérieur.

Affichages relatifs à l'hygiène et à la sécurité :

- Pour les commerces alimentaires, affichez les normes d'hygiène et procédures de contrôle,
- Indiquez les modalités d'accès pour les personnes en situation de handicap.

Pour plus d'informations sur economie.gouv.fr/entreprises/obligations-affichage-prix#

N'OUBLIEZ PAS !

Ces affichages doivent être placés dans des endroits facilement accessibles et visibles pour tous. Assurez-vous de les maintenir à jour pour éviter tout risque de sanction.

Point de vigilance : Le non-respect des affichages obligatoires peut entraîner des sanctions.

Assurez-vous de respecter ces obligations pour maintenir un environnement commercial transparent et sécurisé.

MA VIE DE COMMERÇANT AU QUOTIDIEN

LA DÉCLARATION À LA SACEM

Pour diffuser de la musique dans votre commerce (améliorer l'expérience client, créer une ambiance détendue...), vous devez régler des droits d'auteur. La Société des Auteurs, Compositeurs et Editeurs de Musique (SACEM) est l'organisme le plus couramment utilisé pour gérer ces droits.

Comment sont calculés les droits ?

Le montant forfaitaire des droits dépend de plusieurs critères :

- Type de commerce (magasin, bar, restaurant, salon de coiffure, etc.),
- Surface du local,
- Équipements utilisés (nombre de haut-parleurs, écrans, etc.),
- Fréquence de diffusion (continue ou ponctuelle).

La SACEM dispose de grilles tarifaires spécifiques pour chaque type de commerce et surface.

Pourquoi payer ces droits ?

Ces droits sont reversés chaque année aux auteurs, producteurs et artistes-interprètes. Votre contribution permet de soutenir la création musicale.

Pour information et déclaration, consultez le lien suivant : clients.sacem.fr/autorisations

LA TAXE LOCALE SUR LA PUBLICITÉ EXTÉRIEURE (TLPE)

La TLPE est une taxe perçue par les communes. Elle concerne les publicités visibles depuis la rue, comme les enseignes de magasins ou les panneaux publicitaires.

Cette taxe ne s'applique pas aux publicités à l'intérieur du commerce. Son but est de réguler l'affichage publicitaire dans les espaces publics. Sont concernés tous les dispositifs visibles de la voie publique y compris :

- Les enseignes : Indications lumineuses ou non qui signalent une activité ou un établissement,
- Les pré-enseignes : Indications placées en dehors du site d'une entreprise ou d'un établissement, annonçant la proximité de ce dernier,
- Les dispositifs publicitaires : Affiches, panneaux, bâches ou écrans (numériques ou non) visant à promouvoir un produit ou un service.

La TLPE est une taxe locale ; chaque commune peut adapter ses tarifs et ses règles dans le respect du cadre légal.

Pour information et déclaration, consultez le lien suivant : entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F22591

L'OUVERTURE DOMINICALE

L'ouverture des commerces le dimanche est réglementée en France. L'ouverture est permise sous certaines conditions.

Cas général

Les commerces sans salarié peuvent ouvrir le dimanche sans autorisation, sauf arrêté préfectoral contraire. Les commerces alimentaires peuvent ouvrir jusqu'à 13h sans demande préalable.

Cas de dérogations

- Le maire peut autoriser l'ouverture jusqu'à 12 dimanches par an. La liste doit être établie avant le 1er janvier de chaque année,
- Dans les zones touristiques internationales (ZTI) ou simples (ZT), l'ouverture est possible sans autorisation,
- Certains types de commerces considérés comme nécessaires peuvent ouvrir le dimanche sans restriction (notamment les débits de tabac, les kiosques à journaux, les pharmacies...).

Pour plus d'informations, consultez le site : entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F22606

À SAVOIR !

Si vous employez des salariés le dimanche, il vous faudra :

- leur accord écrit,
- prévoir une majoration de salaire,
- accorder au salarié un repos compensateur.

LA PÉRIODE DES SOLDES

Les soldes sont des périodes réglementées qui ont lieu deux fois par an, en hiver et en été, pour une durée de 4 semaines chacune. Voici les points essentiels à retenir :

- Les dates sont fixées par arrêté et s'appliquent à toute la France (sauf exceptions territoriales),
- La participation n'est pas obligatoire pour les commerçants,
- Les produits soldés doivent avoir été proposés à la vente depuis au moins un mois,
- Les réductions de prix doivent être réelles par rapport aux prix pratiqués avant les soldes,
- L'étiquetage doit indiquer à la fois l'ancien prix et le nouveau prix réduit,
- Les articles soldés bénéficient des mêmes garanties que les autres produits.

Pour plus d'informations, consultez le site : entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F24037

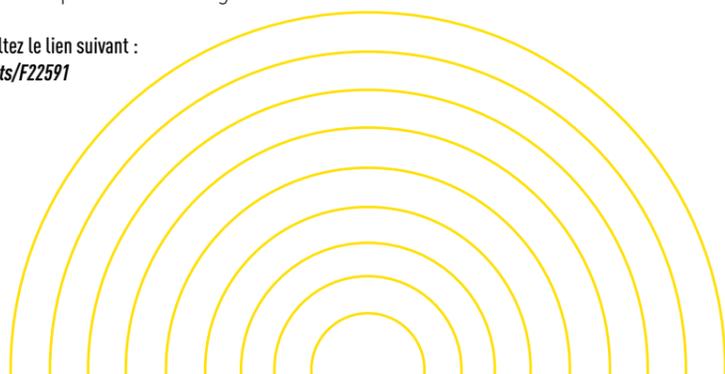
LES OPÉRATIONS DE LIQUIDATION

Les liquidations sont des opérations ponctuelles visant à écouler rapidement tout ou partie de votre stock et dans des situations précises à savoir :

- Une cessation d'activité,
- Un changement d'activité,
- Une modification substantielle des conditions d'exploitation,
- Une suspension saisonnière d'activité.

En cas de liquidation de votre stock, certaines obligations doivent être respectées :

- Faire une déclaration préalable obligatoire auprès de la mairie au moins 2 mois avant,
- Elle ne doit pas excéder une durée maximale de 2 mois (15 jours si commerces saisonniers),
- Elle porte uniquement sur les produits présents en magasin (pas de réassort possible),
- Afficher le récépissé de déclaration et qu'il soit visible depuis l'extérieur du magasin.



MA VIE DE COMMERÇANT AU QUOTIDIEN

LA COLLECTE DES DÉCHETS

LA COMPÉTENCE DE PRÉVENTION ET GESTION DES DÉCHETS MÉNAGERS ET ASSIMILÉS S'EXERCE DE LA MANIÈRE SUIVANTE SUR LE TERRITOIRE

19 VILLES GÉRÉES PAR LE SIOM

(Syndicat Intercommunal des Ordures Ménagères)

Ballainvilliers
Bures-sur-Yvette
Champlan
Gif-sur-Yvette
Gometz-le-Châtel
Igny
La Ville-du-Bois
Les Ulis
Linas
Longjumeau
Montlhéry
Orsay
Palaiseau
Saint-Aubin
Saclay
Vauhallan
Villebon-sur-Yvette
Villejust
Villiers-le-Bâcle

GESTION DIRECTE DE LA COMPÉTENCE COLLECTE POUR 8 COMMUNES, EN PRESTATION DE SERVICE

Chilly-Mazarin	Nozay
Épinay-sur-Orge	Saulx-les-Chartreux
Massy	Verrières-le-Buisson
Marcoussis	Wissous

Pour plus d'informations, vous pouvez consulter le site : paris-saclay.com

TRANSFERT DE LA COMPÉTENCE TRAITEMENT AU SIMACUR POUR 4 DE CES COMMUNES

Chilly-Mazarin
Massy
Verrières-le-Buisson
Wissous

Pour plus d'informations, vous pouvez consulter le site : simacur.com

TRANSFERT DE LA COMPÉTENCE TRAITEMENT AU SIREDOM POUR 4 DE CES COMMUNES

Épinay-sur-Orge
Marcoussis
Nozay
Saulx-les-Chartreux

Pour plus d'informations, vous pouvez consulter le site : siredom.com

Pour plus d'informations, vous pouvez consulter le site : siom.fr

PERCEPTION ET GESTION DE LA TAXE D'ENLÈVEMENT DES ORDURES MÉNAGÈRES (TEOM)

La Communauté d'agglomération Paris-Saclay perçoit la Taxe d'Enlèvement des Ordures Ménagères (TEOM).

• Impact sur votre commerce

En tant que commerçant : la TEOM s'applique à votre local commercial.

Le montant varie selon la valeur locative de votre local et les taux votés par la collectivité.

À SAVOIR !

Pour plus d'information sur la TEOM et son impact sur votre activité, contactez le service dédié de la communauté d'agglomération Paris-Saclay.

MISE EN PLACE D'UN SERVICE DE COLLECTE

Vous souhaitez faire appel au service public de collecte pour vos déchets ménagers et assimilés ?

Le service public ne pourra collecter qu'un volume limité de vos déchets à conditions que ce soit des déchets ménagers et assimilés (ordures ménagères, emballages alimentaires...).

Contactez le SIOM ou les services de l'agglomération (selon votre commune) pour établir un diagnostic et évaluer votre éligibilité à un service de collecte public.

ATTENTION, les déchets spécifiques des professionnels ne sont pas pris en charge par le service public. Ils doivent faire l'objet d'une collecte à part (contrat privé / dépôt exutoire spécifique).

Les déchets spécifiques des professionnels sont les suivants :

- Déchets alimentaires : collecte séparée des biodéchets
- Déchets d'équarrissage : déchets de boucheries
- Déchets d'activités de soins à risque infectieux (DASRI)
- Déchets dangereux spécifique (DDS) : peinture, colle, solvants...
- Déchets de travaux / chantiers : bois, fraction minérale, plâtre
- ...

Pour rappel, tous les professionnels détenteurs de déchets qui en génèrent plus de 1100 L par semaine (tout type de déchets confondu) doivent appliquer le tri à la source des 9 flux (papier/carton, métal, plastique, verre, bois, fraction minérale, plâtre, textiles, biodéchets) (loi AGECE du 10 février 2020).

LA PROCÉDURE EN CAS D'URGENCE

En tant que commerçant, gardez ces numéros d'urgence à portée de main.

NUMÉROS D'URGENCE GÉNÉRAUX	NUMÉRO SPÉCIFIQUE
112 → Numéro d'urgence européen (tous services) 15 → SAMU (urgences médicales) 17 → Police secours 18 → Sapeurs-pompiers	114 → Pour les personnes sourdes, malentendantes ou ayant des difficultés à parler SMS, fax, ou application "Urgence 114"

Affichez ces numéros dans votre commerce et assurez-vous que votre personnel les connaît.

En cas d'urgence, restez calme et décrivez clairement la situation aux opérateurs.

LE STATIONNEMENT LIÉ AU COMMERCE

Le stationnement réservé aux commerçants répond à des règles nationales et locales, avec des dispositifs spécifiques visant à faciliter l'activité des professionnels et l'accès de leur clientèle.

Cadre réglementaire général

→ Autorisation d'occupation du domaine public (AOT)

Toute occupation d'une partie de l'espace public (trottoir, place, voirie) pour une activité commerciale nécessite une autorisation délivrée par la mairie ou, dans certains cas, par la préfecture. Cette autorisation est obligatoire pour l'installation de terrasses, étalages, food-trucks ou tout autre équipement devant le commerce. Trois types d'autorisations existent : permis de stationnement (occupation temporaire), permission de voirie (occupation fixe) et droit de place (marchés).

→ Respect des règles de circulation et d'accessibilité

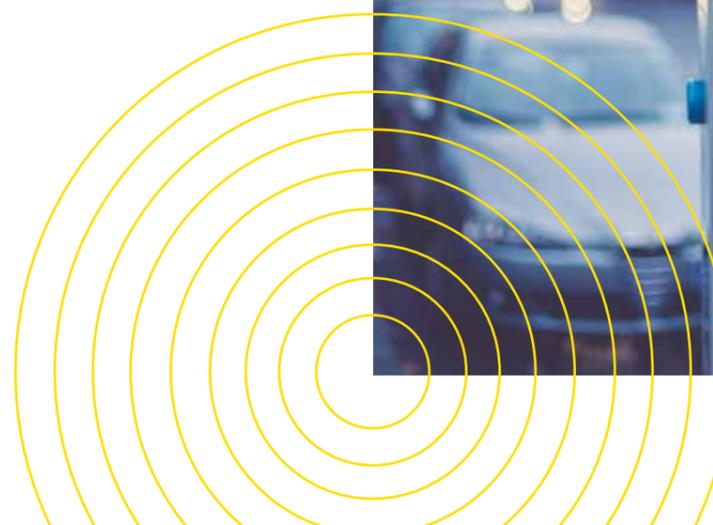
L'installation de stationnements réservés ne doit pas gêner la circulation des piétons, l'accès aux immeubles voisins, ni la sécurité des personnes à mobilité réduite. Les horaires et modalités d'utilisation sont fixés par arrêté municipal ou dans la charte d'occupation commerciale consultable en mairie.

→ Charte locale et spécificités

La commune peut publier une charte d'occupation du domaine public précisant les modalités d'attribution, les règles d'usage, la durée et les tarifs. Cette charte est généralement consultable sur le site de la mairie ou sur demande en mairie

En conclusion

N'hésitez pas à vous rapprocher de votre commune pour connaître la politique de stationnement car plusieurs configurations sont possibles : stationnement payant, zone bleue (vérifier les durées), gratuité.



MA VIE DE COMMERÇANT AU QUOTIDIEN



GÉRER EFFICACEMENT VOTRE COMMERCE

En tant que commerçant de proximité, vous devez développer une vision à 360° de votre activité, couvrant plusieurs domaines de compétence :

- Technique,
- Gestion,
- Marketing et commercial,
- Ressources humaines,
- Comptabilité.

L'organisation de l'équipe

→ Une bonne organisation est cruciale pour votre succès.

Voici quelques points clés :

- Créez des plannings efficaces,
- Gérez les absences et remplacements,
- Automatisez les tâches administratives.

Utilisez des outils pour :

- Automatiser la création des plannings,
- Enregistrer les heures de travail et de repos,
- Faciliter la communication via une messagerie personnalisée.

La gestion des stocks

→ Pour optimiser votre rentabilité :

- Utilisez des logiciels de gestion pour suivre les niveaux de stock,
- Planifiez les commandes en conséquence auprès des fournisseurs,
- Optimisez la gestion des déchets pour minimiser l'impact environnemental.

La formation et la motivation des employés

→ Investissez dans votre équipe :

- Offrez des opportunités de développement professionnel,
- Valorisez le travail de vos employés,
- Créez des conditions de travail agréables,
- Proposez des perspectives d'évolution.

En appliquant ces pratiques, vous améliorerez votre gestion quotidienne, attirerez et fidéliserez votre clientèle, assurant ainsi la pérennité de votre activité.

DES ACTEURS DE PROXIMITÉ POUR VOUS ACCOMPAGNER AU QUOTIDIEN

- L'agglomération Paris-Saclay : investin.paris-saclay.com/nous-decouvrir/accompagner-les-commerçants-et-artisans/
- La Chambre de Commerce et d'Industrie : [essonne.cci.fr](https://www.essonne.cci.fr)
- La Chambre de Métiers et de l'Artisanat : [cma-essonne.fr](https://www.cma-essonne.fr)
- La Maison de l'Emploi, de l'insertion et de la Formation de Paris-Saclay : [meif-paris-saclay.fr](https://www.meif-paris-saclay.fr)
- L'association des experts-comptables de l'Essonne : [aecc91.fr](https://www.aecc91.fr)
- France Travail : [francetravail.fr](https://www.francetravail.fr)
- Votre mairie



L'IMPACT DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE SUR MON ACTIVITÉ

La transition écologique est devenue un enjeu majeur pour les commerces de proximité. Voici comment elle peut impacter votre activité.

Opportunités économiques

- Réduisez vos coûts en optimisant votre consommation d'énergie et en minimisant les déchets
- Attirez une clientèle soucieuse de l'environnement, de plus en plus nombreuse
- Innovez et créez de nouvelles opportunités business grâce à des projets de R&D écologiques.

Adaptation de votre offre

- Proposez des produits en vrac pour réduire les emballages
- Développez la vente de produits de seconde main
- Favorisez les circuits courts et les produits biologiques.

Pratiques commerciales durables

- Privilégiez des e-catalogues et la facturation électronique pour réduire l'usage du papier
- Optimisez les déplacements de vos commerciaux pour réduire l'empreinte carbone
- Mesurez et réduisez la consommation énergétique de votre magasin.

Conformité réglementaire

- Anticipez les nouvelles réglementations sur l'éclairage, le chauffage et la gestion des déchets
- Évitez les pénalités liées aux évolutions de la réglementation

En adoptant ces pratiques, vous pourrez non seulement contribuer à la préservation de l'environnement, mais aussi améliorer votre compétitivité et répondre aux attentes croissantes des consommateurs en matière de responsabilité écologique.

À SAVOIR !

→ En tant que commerçant / artisan, l'agglomération Paris-Saclay via son service transition écologique et économie circulaire peut vous accompagner sur les thématiques suivantes :

→ Adaptation au changement climatique, énergies, dont énergies renouvelables, économie circulaire, dont détection de synergies interentreprises, biodiversité, alimentation, mobilisation/sensibilisation
Plus d'informations sur : planclimat@paris-saclay.com

→ Les CCI et CMA déploient des dispositifs d'accompagnement sur tout le territoire pour aider les entreprises à s'engager dans une démarche de transition écologique.

→ L'ADEME (Agence de la transition écologique) propose des conseils, des outils, des formations et des subventions pour aider les entreprises du secteur du commerce à initier des projets de transition écologique.

→ La Banque Postale fournit des informations sur les nouvelles obligations en matière d'éclairage et de chauffage pour les commerçants, dans le cadre du plan de sobriété énergétique du gouvernement.

COMMENT RENDRE MON COMMERCE PLUS ATTRACTIF ?

L'IMPACT DES VITRINES COMMERCIALES SUR VOTRE ACTIVITÉ

La vitrine de votre commerce est bien plus qu'une simple façade. C'est un puissant outil de communication et de vente qui peut significativement impacter votre activité.



Un outil marketing essentiel

Votre vitrine est le premier point de contact avec les clients potentiels. Elle doit :

- Refléter l'identité de votre marque,
- Présenter votre activité de manière attrayante,
- Attirer l'attention des passants en quelques secondes.

Créer une expérience émotionnelle unique

Contrairement aux boutiques en ligne, votre vitrine peut offrir une expérience sensorielle et émotionnelle. Elle vous permet de :

- Raconter une histoire,
- Créer une ambiance,
- Susciter la curiosité et l'envie d'entrer.

S'adapter aux saisons et événements

Pour maintenir l'intérêt des clients, renouvelez régulièrement votre vitrine en :

- L'harmonisant avec les saisons,
- Créant des scénographies innovantes pour les événements spéciaux,
- Surprenant les passants avec des présentations originales.

Impacter directement votre chiffre d'affaires

Une vitrine bien conçue peut représenter jusqu'à 30 à 40% de votre chiffre d'affaires. Pour optimiser cet impact :

- Soignez la présentation de vos produits,
- Communiquez clairement sur vos offres,
- Renouvelez régulièrement votre vitrine pour maintenir l'intérêt.

En investissant dans votre vitrine, vous investissez directement dans le succès de votre commerce. C'est un élément clé pour attirer les clients, communiquer votre identité de marque et vous démarquer de la concurrence.

L'agglomération Paris-Saclay et son réseau de partenaires vous accompagne via différents dispositifs permettant d'améliorer l'agencement de votre point de vente et d'optimiser l'expérience client. Retrouvez nos ateliers sur :

investin.paris-saclay.com/nous-decouvrir/accompagner-les-commerçants-et-artisans

L'AGENCEMENT DE VOTRE BOUTIQUE

L'agencement de votre boutique est un élément crucial pour son succès. Voici pourquoi il est si important et comment l'optimiser.

Attraction des clients grâce à la vitrine

- Soignez l'éclairage de votre vitrine,
- Créez des mises en scène thématiques attrayantes,
- Renouvelez régulièrement votre vitrine pour maintenir l'intérêt.

Optimisation de l'espace et mise en valeur des produits

- Disposez stratégiquement vos linéaires et votre mobilier,
- Utilisez des éléments de décoration pour attirer l'attention,
- Créez un parcours client fluide et logique.

Création d'une identité visuelle et d'une expérience client unique

- Réflétez l'identité de votre marque à travers l'agencement,
- Utilisez l'éclairage, la musique et même les odeurs pour une expérience immersive,
- Créez une ambiance cohérente avec l'image de votre magasin.

Stimulation des ventes et fidélisation

- Placez les produits à forte marge près de l'entrée,
- Mettez les produits populaires au fond pour encourager la circulation,
- Facilitez le parcours client pour inciter à l'achat.

Un agencement bien pensé est un véritable outil marketing qui influence directement vos ventes et la fidélisation de vos clients. Investir dans un agencement optimal vous permettra de maximiser l'impact sur votre clientèle et votre chiffre d'affaires.

Selon votre activité, il existe des dispositifs d'aides pour l'agencement proposés par des partenaires. Vous pouvez également vous rapprocher d'entreprises ou consultants spécialisés en merchandising.

À SAVOIR !

Les organismes consulaires et prestataires externes proposent ce type d'accompagnement, n'hésitez pas à consulter l'actualité du site du portail économique de l'agglomération : investin.paris-saclay.com/nous-decouvrir/accompagner-les-commerçants-et-artisans

LA TRANSFORMATION DIGITALE DE VOTRE COMMERCE

Les modes de consommation évoluent. En fusionnant le physique et le digital, vous créez une expérience client unique et performante.

→ Avantages de la transformation digitale de votre commerce (phygitalisation)

1. Augmentation de la fréquentation

- Attirez plus de clients grâce à votre présence numérique
- Les consommateurs sont de plus en plus enclins à visiter une boutique active sur les réseaux sociaux.

2. Amélioration de l'expérience client

- Simplifiez le processus d'achat avec des outils digitaux
- Offrez une expérience personnalisée (cabines d'essayage connectées, vérification de stocks en temps réel).

3. Renforcement de l'image de marque

- Utilisez des dispositifs numériques pour mettre en avant vos promotions
- Améliorez la fidélité client et l'efficacité de vos campagnes.

4. Synergie physique-digital

- Proposez des options comme le click and collect
- Permettez aux clients de consulter les avis et stocks en ligne avant leur visite.

5. Adaptation aux nouvelles habitudes

- Répondez au besoin croissant d'un parcours d'achat hybride
- Restez compétitif en offrant une expérience d'achat fluide et intégrée.

En adoptant cette digitalisation, vous assurez la pérennité de votre commerce tout en créant une expérience unique pour vos clients.

L'agglomération Paris-Saclay et son réseau de partenaires vous accompagne via différents dispositifs permettant d'améliorer votre référencement local et de mieux appréhender les outils digitaux.

Retrouvez ce réseau via ce Qr code



COMMENT RENDRE MON COMMERCE PLUS ATTRACTIF ?

S'ADAPTER À L'ÉVOLUTION DU COMMERCE : LES NOUVEAUX TYPES DE POINTS DE VENTE

Dans un monde en constante évolution, les commerçants doivent adapter leur présence en ligne et explorer de nouveaux canaux de distribution. Découvrez 3 exemples de commerces innovants :

→ Le Concept-store

Un magasin qui propose une expérience de shopping immersive en combinant divers produits autour d'un thème ou d'un style de vie.

- Sélection soignée : Mode, déco, art, accessoires, souvent de marques émergentes ou artisanales,
- Ambiance créative : Un design qui plonge le client dans l'univers du magasin,
- Événements et ateliers : Pour engager la communauté et renforcer le lien avec les clients,
- Philosophie : Une vision souvent axée sur des valeurs comme la durabilité ou l'innovation.

→ Le Casier connecté

Un système de retrait innovant, offrant une solution flexible pour récupérer des produits ou colis.

- Accessibilité 24/7 : Retrait possible à toute heure,
- Sécurisé : Chaque casier est verrouillé, accessible via un code ou une application,
- Polyvalent : Convient à divers produits, y compris frais grâce à des casiers réfrigérés.

→ La Boutique éphémère (point de vente temporaire)

Il s'agit d'une boutique physique, présente pour quelques semaines et qui accueille selon un planning préalablement défini, des exposants, des créateurs (...).

- Complémentaire à la vente en linge,
- Coûts et risques limités pour les commerçants,
- Communication et visibilité sur des implantations stratégiques,
- Effet de nouveauté, voire de surprise pour les clients.



LE RÔLE DES ARCHITECTES ET MAÎTRES D'ŒUVRE POUR LA RÉNOVATION DE VOTRE COMMERCE

La rénovation d'une façade ou d'un intérieur de commerce peut nécessiter l'intervention de professionnels qualifiés. Selon la nature des travaux, des contraintes et réglementations spécifiques peuvent s'appliquer, il est donc recommandé de consulter votre mairie.

DÉFINITION DES DEUX FONCTIONS

→ **L'architecte** est un professionnel diplômé et inscrit à l'Ordre des architectes. Il est spécialisé dans la conception architecturale, l'élaboration des plans, la prise en compte des aspects esthétiques, fonctionnels et réglementaires du projet. Il gère également les démarches administratives (comme la demande de permis de construire) et peut assurer le suivi du chantier. Le recours à un architecte est obligatoire pour les projets de construction dont la surface de plancher dépasse 150 m² (hors bâtiments agricoles).

→ **Le maître d'œuvre** n'a pas nécessairement de diplôme spécifique : il s'agit davantage d'une fonction que d'un métier réglementé. Son rôle principal est de superviser et coordonner l'ensemble des travaux, de la planification à la livraison, en veillant au respect du budget, des délais et de la qualité. Il fait le lien entre le client (maître d'ouvrage) et les différents intervenants du chantier (entrepreneurs, artisans, fournisseurs).

LE RÔLE DU MAÎTRE D'ŒUVRE

Le maître d'œuvre quant à lui gère la coordination des différents intervenants et assure la bonne exécution du projet. Voici ses principales responsabilités :

- **Expertise technique et conception** : Le maître d'œuvre conçoit et chiffre les plans en prenant en compte les contraintes du site et les normes en vigueur,
- **Gestion de projet** : Il coordonne les différents intervenants, garantit le respect des délais et du budget, et minimise les risques de retard ou de dépassement de coûts,
- **Interlocuteur unique** : Il centralise la communication entre le propriétaire et les entreprises, simplifiant ainsi la gestion du projet,
- **Démarches administratives** : Il gère la demande de permis de construire et aide à l'interaction avec l'administration,
- **Qualité des travaux** : Il veille à la conformité des travaux avec les normes et assure leur durabilité.



LE RÔLE DE L'ARCHITECTE

Les architectes interviennent tout au long du processus de rénovation, de la conception des plans à la gestion du chantier. Voici les principales missions qu'ils assurent :

- **Conception et planification** : L'architecte crée les plans en tenant compte des souhaits, du budget et des contraintes techniques. Il effectue également des études de faisabilité et prépare les demandes de permis de construire,
- **Gestion de projet** : Il supervise le chantier, gère le suivi des travaux et veille au respect du budget,
- **Démarches administratives** : L'architecte maîtrise les règles d'urbanisme et s'occupe des démarches nécessaires, notamment pour les bâtiments dans des zones protégées,
- **Sélection des entreprises** : Il aide à choisir les entreprises pour les travaux, en établissant un cahier des charges et en comparant les devis.



COMMENT RENDRE MON COMMERCE PLUS ATTRACTIF ?

MODIFIER UNE FAÇADE

OBLIGATIONS AVEC LES ARCHITECTES DES BÂTIMENTS DE FRANCE

LE RÔLE DES ARCHITECTES DES BÂTIMENTS DE FRANCE

Les Architectes des Bâtiments de France (ABF) sont des fonctionnaires de l'État spécialisés dans la protection, la conservation et la mise en valeur du patrimoine architectural, urbain et paysager. Leur rôle s'exerce principalement dans les espaces protégés, tels que les abords de monuments historiques, les sites patrimoniaux remarquables, et les sites inscrits ou classés pour leur valeur paysagère ou historique. Les Architectes des Bâtiments de France jouent un rôle clé dans la protection du patrimoine bâti et paysager, en conciliant développement urbain, qualité architecturale et respect de l'histoire locale.

→ Leurs missions principales sont :

- **Contrôle et protection du patrimoine** : Les ABF veillent à la préservation, à l'entretien et à la restauration des monuments historiques et des sites protégés. Ils s'assurent que toute intervention (construction, rénovation, aménagement) respecte l'intérêt public attaché au patrimoine, à la qualité architecturale et à l'insertion harmonieuse dans le paysage environnant.

- **Avis sur les autorisations d'urbanisme** : Lorsqu'un projet est situé dans un espace protégé, l'ABF émet un avis (souvent conforme) sur les demandes de permis de construire, de démolir, d'aménager, ou de déclaration préalable de travaux. Cet avis vise à garantir la cohérence architecturale et la préservation du cadre patrimonial.

- **Conseil et accompagnement** : Les ABF conseillent les particuliers, les collectivités et les professionnels sur les projets d'architecture, d'urbanisme et d'aménagement. Ils orientent les porteurs de projets pour concilier développement local et respect du patrimoine.

- **Sensibilisation et valorisation** : Ils contribuent à la sensibilisation du public à l'architecture et au patrimoine, et participent à des actions de valorisation culturelle et pédagogique.

- **Appui technique et administratif** : Les ABF peuvent accompagner les maîtres d'ouvrage dans le montage des dossiers techniques et financiers pour la restauration de bâtiments protégés, et veillent à la bonne réalisation des travaux selon les règles de l'art.

Certains périmètres sont soumis aux règles des Architectes des Bâtiments de France (ABF). Voici les étapes à suivre pour demander une autorisation préalable :

1. Vérifiez si votre projet est concerné : L'avis de l'ABF est nécessaire pour les travaux dans un périmètre protégé (abords de monuments historiques, sites patrimoniaux, etc).

2. Préparez votre dossier : Constituez votre dossier comme pour une déclaration préalable classique, en ajoutant des informations détaillées sur l'intégration du projet dans son environnement.

3. Déposez le dossier en mairie : La demande est à soumettre en mairie, qui transmettra le dossier à l'ABF.

4. Délai d'instruction : Le délai est généralement d'un mois, pouvant être prolongé à deux mois si l'avis de l'ABF est requis.

5. Avis de l'ABF : L'ABF émet un avis, qui peut être conforme (obligatoire) ou consultatif.

6. Suivi des prescriptions : Si l'avis est favorable avec prescriptions, celles-ci doivent être respectées lors des travaux
Conseil : Avant de déposer votre dossier, il est conseillé de contacter le Service Territorial de l'Architecture et du Patrimoine (STAP) pour obtenir des conseils et augmenter vos chances d'acceptation.

→ **Conseil** : Avant de déposer votre dossier, il est conseillé de contacter le Service Territorial de l'Architecture et du Patrimoine (STAP) pour obtenir des conseils et augmenter vos chances d'acceptation.

À NOTER !

Pour plus d'informations, consultez le site :

essonne.gouv.fr/Services-de-l-Etat/Presentation-des-services/UT-DRAC-Unite-Departementale-de-l-Architecture-et-du-Patrimoine-UDAP



INFORMATIONS PRATIQUES



LES 27 VILLES DU TERRITOIRE PARIS-SACLAY

ADRESSE	CONTACT	TÉLÉPHONE	E-MAIL
3, rue du Petit Ballainvilliers 91160 Ballainvilliers	Service urbanisme et commerce	01 64 48 83 34	urbanisme@mairie-ballainvilliers.fr
45, rue Charles de Gaulle 91440 Bures-sur-Yvette	Service vie économique	01 69 18 24 24	mairie@bsy.fr
Place de la Mairie 91160 Champlan	Service urbanisme et commerce	01 69 74 86 60	urbanisme@ville-champlan.fr
Place du 8 Mai 1945 91380 Chilly-Mazarin	Service vie économique	01 69 10 37 00	contact@ville-chilly-mazarin.fr
8, rue de l'Église 91360 Épinay-sur-Orge	Service vie économique	01 69 10 25 60	vie.economique@epinaysurorge.fr
9, square de la Mairie 91190 Gif-sur-Yvette	Service activités commerciales et artisanales	01 69 18 69 18	commerce@mairie-gif.fr
76, rue Saint-Nicolas 91940 Gometz-le-Châtel	Service commerce	01 60 12 11 05	mairie@gometzlechatel.fr

LES 27 VILLES DU TERRITOIRE PARIS-SACLAY

ADRESSE	CONTACT	TÉLÉPHONE	E-MAIL
23, av. de la Division Leclerc 91430 Igny	Service commerce	01 69 33 11 19	mairie@igny.fr
Place du Général de Gaulle 91620 La ville-du-Bois	Services commerçants, artisans, entreprises	01 64 49 59 49	communication@lavedubois.fr
Rue du Morvan - Esplanade de la République 91940 Les Ulis	Direction de l'Urbanisme, Foncier et Développement économique	01 69 29 34 00	urbanisme@lesulis.fr
Rue Ernest Pillon 91310 Linas	Services municipaux	01 69 29 34 00	mairie@linas.fr
6 bis, rue Léontine Sohier 91160 Longjumeau	Service Commerce/Economie	01 64 54 19 00	commerce@longjumeau.fr
5, rue Alfred Dubois 91460 Marcoussis	Service développement économique	01 64 49 64 00	developpementeconomique@marcoussis.fr
1, av. du Général de Gaulle 91300 Massy	Service commerce	01 60 13 30 00	commerce@mairie-massy.fr
1, rue Blanche de Castille 91310 Montlhéry	Service vie économique	01 64 49 53 33	mairie@ville-montlhery.fr
Place de la Mairie 91620 Nozay	Service urbanisme et commerce	01 64 49 58 00	directionurbanisme@nozay91.fr
2, place du Général Leclerc 91400 Orsay	Développement économique et commerce	01 60 92 80 00	contact@mairie-orsay.fr
91, rue de Paris 91120 Palaiseau	Service commerce	01 69 31 93 00	commerce@mairie-palaiseau.fr
12, place de la Mairie 91400 Saclay	Services municipaux	01 69 41 02 83	contact.bourg@saclay.fr
Place de la Mairie 91190 Saint-Aubin	Service urbanisme	01 69 41 09 15	urbanisme@saint-aubin.fr
62, rue de la Division Leclerc 91160 Saulx-les-Chartreux	Service Économique/Emploi	01 69 74 11 20	economie@saulx.org
10, gd rue du 8 Mai 1945 91430 Vauhallan	Services municipaux	01 69 35 53 00	mairie@vauhallan.fr
Place Charles de Gaulle 91370 Verrières-le-Buisson	Services municipaux	01 69 53 78 00	mairie@verrieres-le-buisson.fr
Place Gérard Nevers 91140 Villebon-sur-Yvette	Service Urbanisme et Développement Économique	01 69 93 49 00	economie@villebon-sur-yvette.fr
6, rue de la Mairie 91140 Villejust	Services municipaux	01 69 31 74 40	secretariat-maire@villejust.fr
Place de la Mairie 91190 Villiers-le-Bâcle	Services municipaux	01 69 33 15 15	mairie@ville-villierslebacle.fr
Place de la Libération 91320 Wissous	Service communication et commerce	01 64 47 27 27	communication@wissous.fr

INFORMATIONS PRATIQUES

LES ASSOCIATIONS DE COMMERÇANTS

Les associations de commerçants ont pour principal objet de représenter leurs membres, auprès des autorités (municipalité, administrations, chambre de commerce ou de métiers, office du tourisme...).

Elles peuvent être associées/informées lors de la prise de décisions en matière notamment d'aménagements locaux (stationnement, circulation, projet d'urbanisme commercial...) ou d'organisation d'événements culturels, sportifs...

Leurs principales missions :

- Renforcer la cohésion locale : Elles favorisent les échanges entre commerçants et rompent l'isolement en créant des liens au sein du même quartier ou secteur commercial,
- Augmenter la visibilité des commerces : En organisant des campagnes de communication et des animations, elles attirent l'attention sur les commerces de la ville et renforcent leur attractivité,
- Développer des partenariats : Elles facilitent les partenariats entre commerçants et acteurs locaux, dynamisant ainsi l'activité commerciale de la ville,
- Représenter les commerçants : Elles servent de porte-parole pour les commerçants auprès des autorités locales, notamment sur des sujets comme l'aménagement urbain, le stationnement ou les projets de circulation,
- Proposer des outils marketing : Elles mettent à disposition des outils comme des cartes de fidélité, des sites internet ou des démarches qualité pour améliorer l'expérience client,
- Soutien et accompagnement : En collaboration avec des institutions locales, elles apportent un soutien logistique, financier et stratégique pour la mise en place d'animations et d'initiatives commerciales.

CONTACTS UTILES, AIDES ET DISPOSITIFS

ACRE - Aide à la création ou à la reprise d'entreprise

Aide à la Création ou à la Reprise d'une Entreprise (ACRE) consiste en une exonération partielle de début d'activité, et un accompagnement pendant les premières années d'activité. Elle permet aussi à certains bénéficiaires de prétendre à d'autres dispositifs.

→ urssaf.fr/accueil/exoneration-acre-createur.html

ADIE - Association pour le droit à l'initiative Économique

Financer les entrepreneurs exclus du prêt bancaire (au démarrage ou durant les 5 premières années de démarrage) ayant un plan de financement n'excédant pas 20 000 €.

→ adie.org

AGEFIPH - Association de Gestion du Fonds pour l'Insertion Professionnelle des personnes Handicapées

Accompagnement spécifique (conseil, financement) pour les personnes en situation de handicap.

→ agefiph.fr

BGE PARIS ILE-DE-FRANCE

Réseau national qui accompagne la création et la reprise d'entreprises.

→ bge.asso.fr

CONTACTS UTILES, AIDES ET DISPOSITIFS

BPI FRANCE

Financement des entreprises (acquisition d'un nouvel équipement, mobilisation d'actifs immatériels, augmentation du besoin en fonds de roulement (BFR) liée à un développement, besoin ponctuel de trésorerie, R&D...).

→ bpifrance.fr

CCI ESSONNE / CMA ESSONNE

Les services de la Chambre de Commerce et d'Industrie et de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat accompagnent les entreprises dans leurs démarches administratives et dans leur projets de création, de développement et de transmission d'entreprise.

→ essonne.cci.fr

→ cma-idf.fr/lieux/cma-idf-essonne

FRANCE ACTIVE SEINE ET MARNE ESSONNE

Réseau de financement et d'accompagnement de l'Économie Sociale et Solidaire :

- Financer des créateurs et repreneurs d'entreprises (Prêt, Garantie sur emprunt bancaire...)
- Accompagner au montage financier du projet et appuyer à la recherche de financements complémentaires.
- Faciliter la mise en relation et la négociation avec les banques.

→ franceactive.org

INITIATIVE ESSONNE

Accompagnement et financement par un prêt d'honneur à taux 0% (jusqu'à 75K€ en complément d'un prêt bancaire).

→ initiative-essonne.com

LES AIDES PUBLIQUES

Différents outils et organismes recensent et proposent des aides nationales ou locales.

Vous pouvez consulter les sites suivants :

→ economie.gouv.fr/cedef/aides-publiques-entreprises

→ les-aides.fr/

RÉGION ÎLE-DE-FRANCE

La région Île-de-France joue un rôle clé dans l'accompagnement et le soutien des commerçants, notamment à travers diverses aides financières, dispositifs d'accompagnement, et mesures en faveur de la revitalisation des centres-villes.

- Chèque numérique : développement de sites web, la mise en place de solutions de e-commerce, ou encore l'utilisation des outils numériques pour optimiser les ventes et le développement numérique de la relation client.

→ iledefrance.fr/aides-et-appels-a-projets/cheque-numerique-pour-un-commerce-connecte

RÉSEAU ENTREPRENDRE ESSONNE

Association nationale qui finance et accompagne les dirigeants d'entreprises à potentiel de création d'emplois.

→ reseau-entreprendre.org/essonne/

ANNUAIRE

ASSOCIATION CÉDANTS ET REPRENEURS D'AFFAIRES ILE-DE-FRANCE SUD	2, cours Monseigneur Romero - BP 135 91004 Évry Cedex Tél. : 01 73 21 80 81 → cra.idfsud@cra-asso.org → cra.asso.fr
ASSOCIATION DES EXPERTS-COMPTABLES DE L'ESSONNE	3, avenue du Général de Gaulle 91090 Lisses Tél. : 01 60 78 62 52 → contact@aecc91.com → aecc91.com
BGE PARIS ESSONNE	18, rue du faubourg du temple 75011 Paris Tél. : 01 43 55 09 48 → accueil.paris@bge-parif.com → bge-parif.com
BPI FRANCE	27, avenue du Général Leclerc 91700 Maisons-Alfort Tél. : 01 45 18 85 03 → bpifrance-creation.fr
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE L'ESSONNE	2, cours Monseigneur Romero - CS 50135 - 91004 Évry Cedex Tél. : 01 60 79 91 91 → essonne.cci.fr
CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE L'ESSONNE	29, all. Jean Rostand - CS 20543 - 91000 Évry-Courcouronnes Tél. : 01 69 47 54 20 → cma.general@artisanat91.fr
CHAMBRE DES NOTAIRES	14, rue des douze Apôtres 91000 Évry Tél. : 01 60 78 01 27 → chambre-essonne.notaires.fr
COMMUNAUTÉ D'AGGLOMERATION PARIS-SACLAY	21, rue Jean Rostand 91400 Orsay → investin.paris-saclay.com → paris-saclay.com
CONSEIL D'ARCHITECTURE, D'URBANISME ET DE L'ENVIRONNEMENT DE L'ESSONNE (CAUE91)	9, cours Blaise Pascal 91000 Évry-Courcouronnes Tél. : 01 60 79 35 44 → caue91@caue91.asso.fr → caue91.asso.fr
CONSEIL DÉPARTEMENTAL DE L'ESSONNE	Hôtel du Département, Bld de France 91012 Évry Cedex Tél. : 01 60 91 91 91 → contact@essonne.fr → essonne.fr
DIRECTION RÉGIONALE DE L'ÉCONOMIE, DE L'EMPLOI, DU TRAVAIL ET DES SOLIDARITÉS	98, allée des Champs-Élysées 91000 Évry-Courcouronnes Tél. : 01 78 05 41 00 → idf-ud91.direction@direccte.gouv.fr
ESSONNE ACTIVE	2, cours Monseigneur Romero 91000 Évry Tél. : 01 60 77 58 96 → contact@essonneactive.fr → essonneactive.fr
ÉTABLISSEMENT PUBLIC D'AMÉNAGEMENT PARIS-SACLAY	6, boulevard Dubreuil 91400 Orsay Tél. : 01 64 54 36 50 → contact@oin-paris-saclay.fr
FRANCE TRAVAIL	Tél. : 3949 → www.pole-emploi.fr
INSTITUT NATIONAL DE LA PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE (INPI)	15, rue des Minimes 92400 Courbevoie Tél. : 01 56 56 89 98 → inpi.fr
INITIATIVE ESSONNE	2, cours Monseigneur Romero - CS 50135 - 91004 Évry Cedex Tél. : 01 60 79 66 52 → initiative-essonne.fr
LE TRENTE - COWORKING AGGLO PARIS-SACLAY	30, avenue Carnot 91300 Massy Tél. : 01 64 47 67 23 → le30@paris-saclay.com
LE VINGT-ET-UN - COWORKING AGGLO PARIS-SACLAY	21, rue Jean Rostand (2 ^e étage) 91400 Orsay Tél. : 01 69 35 60 80 → le21@paris-saclay.com
MAISON EMPLOI INSERTION FORMATION MEIF PARIS-SACLAY	15 avenue de Norvège 91140 Villebon-sur-Yvette Tél. : 01 69 29 00 11 → meif-paris-saclay.fr
ORDRE DES AVOCATS	Palais de la justice - Rue des Mazières 91012 Évry Cedex Tél. : 01 69 36 02 30 → avocats91.com
RÉGION ÎLE-DE-FRANCE	2, rue Simone Veil 93400 Saint-Ouen-sur-Seine Tél. : 01 53 85 53 85 → iledefrance.fr
RÉSEAU ENTREPRENDRE	Le Magellan 7 rue Montespan 91000 Evry Cedex Tél. : 01 60 74 83 75 → sud.idf@reseau-entreprendre.org/essonne
UNITÉ DÉPARTEMENTALE DE L'ARCHITECTURE ET DU PATRIMOINE DE L'ESSONNE (UDAP 91)	Préfecture de l'Essonne, service UDAP91 91010 Évry Cedex Tél. : 01 69 91 95 10 → udap.91@culture.gouv.fr
URSSAF - CENTRE D'ACCUEIL DE L'ESSONNE	1, clos de la Cathédrale 91000 Évry Tél. : 0820 01 10 10 → iledefrance.urssaf.fr/accueil.html



PARIS SACLAY

Communauté d'agglomération

investin.paris-saclay.com



Contact :

deveco@paris-saclay.com
01 69 35 69 56

Communauté d'agglomération Paris-Saclay
21 rue Jean Rostand - 91898 Orsay cedex



Communauté d'agglomération Paris-Saclay – juin 2025