

**QUESTIONNAIRE COMMERÇANTS – ARTISANS - SERVICES**

**SAINT-JEAN-PIED-DE-PORT**

La municipalité de Saint-Jean-Pied-de-Port lance un processus de concertation avec les acteurs économiques locaux pour établir dans un premier temps un diagnostic commercial et réfléchir dans un second temps à un plan de recommandations et d’orientations.

Pour ce faire, une enquête exhaustive est réalisée auprès des commerçants, des prestataires de services et des artisans. Son but : mieux vous connaître, repérer vos besoins et prendre en compte votre avis sur le tissu commercial et l’environnement urbain.

**Plus vous serez nombreux à répondre et plus vos avis/recommandations pourront être pris en compte. Les questions peuvent vous paraître nombreuses mais elles sont nécessaires pour apporter des réponses pertinentes pour maintenir et consolider la position commerciale de Saint-Jean-Pied-de-Port.**

Dans le respect de la réglementation générale sur la protection des données (RGPD), les informations collectées feront l’objet d’un traitement strictement confidentiel, sans aucun caractère commercial et sans engagement de votre part. Seule la mairie sera habilitée à traiter les données.

Le questionnaire est certes nominatif pour des raisons compréhensibles de dépouillement (caractériser par ex. les différents secteurs de la ville) mais les réponses seront traitées d’une manière globale. Aucun nom individuel n’apparaîtra dans le rendu final.

Enfin, les résultats de cette enquête vous seront communiqués lors d’une présentation publique.

ENQUÊTE À COMPLÉTER ET À DÉPOSER EN MAIRIE

OU À ENVOYER PAR MAIL à [manager@saintjeanpieddeport.fr](mailto:manager@saintjeanpieddeport.fr)

(le questionnaire est disponible sur le site de la mairie)

**AVANT LE 1er MARS 2023**

NB : un questionnaire par cellule commerciale. Il est cependant inutile de remplir de nouveau les parties 1 et 5.

**ENSEIGNE ET RAISON SOCIALE** : ………………………………………………………………………

**PARTIE 1 : Votre profil**

**1. Dans quelle tranche d’âge vous situez-vous ?**

Moins de 25 ans 25-39 ans 40-54 ans 55-59 ans 60-65 ans plus de 65 ans

**2. Etes-vous ?**

Un homme  une femme

**3. Quel est votre département de naissance ?**

64  un autre département de Nouvelle-Aquitaine  Hors Nouvelle Aquitaine

**4. Lieu actuel de résidence :……………………………………………………….…**

**5a. Vos parents étaient-ils commerçants ?**  Oui  Non

**5b. Déjà à Saint-Jean-Pied-de-Port ?** Oui Non

**PARTIE 2 : Votre commerce**

**VOS CONDITIONS DE TRAVAIL**

**6. Année de création du commerce :**

**7. Depuis combien de temps exercez-vous votre activité dans ce local ?**

Moins de 1 an Entre 1 et 3 ans Entre 3 et 6 ans Entre 6 et 10 ans Plus de 10 ans

**8. Est-ce votre implantation d’origine à SJPP ?** Oui Non

**9. Si non, quelle était votre ancienne adresse ?……………………………….**

**10. Quelles sont vos principales motivations d’installation à SJPP**

L’emplacement du commerce Le potentiel de la commune Une raison d’ordre familial

La localisation de la commune sur le chemin de St-Jacques

L’attractivité touristique de la vallée

**11. Concernant les murs de votre commerce, êtes-vous ?**

Propriétaire Locataire

**Nom et Coordonnées de votre propriétaire :**

**12. Si vous êtes locataire, quel est le montant mensuel TTC de votre loyer ?**

0-99€ 100-199€ 200-299€ 300-399€ 400-499€ 500-599€

600-699€ 700-799€ 800-899€ 900-999€ Plus de 1 000 €

**13. Quelle est la nature du contrat de bail ?**

Loyer forfaitaire Loyer variable (clause recette)

Loyer avec allègement ou franchise Autre (précisez) :…………………………………………….

**14. De quel type de bail disposez-vous ?**

3/6/9 (le bail classique) Précaire ou dérogatoire (moins de 3 ans)

De type "contrat de location saisonnière" (moins de 6 mois)

Bail professionnel (pour les prof. libérales) Autre :…………………………………………………….

**15. Un pas-de-porte vous a-t-il été demandé au début du bail ?**

Oui Non

**16.Votre propriétaire vous refacture-t-il la taxe foncière ?**

Oui Non

**17. Êtes-vous gérant d’autres magasins ?**  Oui Non

**18. Si oui, lesquels (mentionnez le lieu) :** ……………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

**LES CARACTÉRISTIQUES DE VOTRE COMMERCE**

**19. Quelle est la surface totale de votre commerce en m² (espace de vente, réserves, local technique) ?**

Moins de 10 m² Entre 10 et 29 m² Entre 30 et 49 m² Entre 50 et 69 m²

Entre 70 et 89 m² Entre 90 et 109 m² Plus de 110 m²

**20. Quel est le linéaire de votre façade ?**

Moins de 2 m Entre 2 et 3 m Entre 3 et 4 m

Entre 4 et 5 m Entre 5 et 6 m Plus de 6 m

**21. Avez-vous des places de stationnement dédiées à votre commerce ?**

Oui Non

**22. Si oui, quel est leur nombre ?**.................................................................................................

**23. Votre local est-il adapté aux normes d’accessibilité PMR ?**

Oui Non

**24. Si non, envisagez-vous des travaux pour remédier à cette situation ?**

Oui Non

**25. Quels sont les derniers travaux engagés dans votre commerce ? (plusieurs choix sont possibles)**

Agencement intérieur du magasin Rénovation de la devanture

Rénovation d’un élément extérieur (store, enseigne…) Agrandissement du magasin

Mise aux normes (d’accessibilité, thermiques…) Sécurisation du local (rideau…)

Acquisition/renouvellement de matériel Équipement numérique du point de vente

Autres (précisez) :………………………………………………………………………………………………………………….

**26. Ces travaux ont-ils été à la charge :**

du propriétaire ET du locataire du propriétaire uniquement du locataire uniquement

**27. Année des travaux les plus récents :**

**28. Quelles sont les autres activités occupant votre immeuble ? (plusieurs choix sont possibles)**

Logements Bureaux Réserve commercial Local/locaux inoccupé(s)

**PARTIE 3 : VOTRE ACTIVITÉ COMMERCIALE**

**29. Code APE principal (si vous le connaissez) :**………………………………………………………………

**30. Quelle est votre activité plus précisément (boulangerie, fleuriste, prêt-à-porter, etc) ?**

…………………………………………………………………………………………………………………………………………

**31. Quel est votre statut d’exploitation ?**

Indépendant Franchisé Succursale

**32. Quel % de votre CA la franchise représente-t-elle (le cas échéant) ?**

Moins de 5% Entre 5 et 10% Entre 10 et 15% Entre 15 et 20%

Entre 20 et 25% Entre 25 et 30% Entre 30 et 35% Entre 40 et 45%

Entre 45 et 50% Plus de 50%

**33. Quelles sont vos plages d’ouverture (hors Hôtels-Restaurants)**

Le matin APM Toute la journée (midi inclus) Pas ouvert

Lundi

Mardi

Mercredi

Jeudi

Vendredi

Samedi

Dimanche

**34. Pour accueillir une nouvelle clientèle, seriez-vous prêts à ouvrir :**

Entre midi et 14h Avant 9 ou 10h (suiv. votre situation) Après 19h

Le samedi matin Le samedi APM Le dimanche matin Le dimanche apm

**33 bis. Pour les hôtels/restaurants, quelles sont vos services d’ouverture ?**

Midi Soir

Lundi

Mardi

Mercredi

Jeudi

Vendredi

Samedi

Dimanche

**35. Quel(s) est(sont) le(vos) période(s) de fermeture ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

**36. Travaillez-vous avec des producteurs et artisans locaux ?**

Oui Non

**37. Dans quelle tranche de CA HT vous situez-vous ?** *Cette question a pour seul but d’évaluer la performance globale du secteur commerce-artisanat. Le manager de commerce s’engage à traiter ces données de manière anonyme et purement statistique.*

Moins de 50 000 € 50 à 150 000€ 150 à 300 000 € 300 à 600 000€

600 à 800 000€ Plus de 800 000€ NSP

**38. Combien de personnes travaillent dans votre commerce (vous inclus) en ETP ?**....................

**39. Employez-vous des saisonniers ?**  Oui Non

**40. Si oui, combien ?**:…………………………………………………………………………………………………………..………

**41. De 2019 à 2022, quelle a été l’évolution de votre CA ?**

Forte augmentation (+ de 10%) Augmentation satisfaisante (entre 0,5 et 10%)

Stagnation (entre -0,5 et + 0,5%) Diminution relative (entre -10 et -0,5%)

Forte diminution (au-delà de -10%)

**42. Comment expliquez-vous l’évolution de votre CA ?**.................................................................

………………………………………………………………………………………………………………………………..………..…….…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

**43. Envisagez-vous des travaux ?**  Oui Non

**44. En quoi constitueraient-ils ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

**45. Possédez-vous un site Internet ?** Oui Non

**46. Permet-il la vente en ligne ?**  Oui Non

**47. Quelle est la part du CA représentée par la vente par Internet ?**

Moins de 5% Entre 5 et 10% Entre 10 et 15% Entre 15 et 20%

Entre 20 et 25% Entre 25 et 30% Entre 30 et 35% Entre 40 et 45%

Entre 45 et 50% Plus de 50%

**48.Seriez-vous intéressé par un service mutualisé de livraison à vos clients ?**

Oui Non

**PARTIE 4 : Votre clientèle**

**49. Quelle est la classe d’âge majoritaire dans votre clientèle ?**

Moins de 20 ans 20-35 ans 35-50 ans 50-65 ans Plus de 65 ans

**50. A quelles communes voisines circonscrivez-vous votre zone de chalandise ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………….….

**51. BAB mise à part, quelle(s) est (sont) les communes où se localisent vos principaux concurrents ?**

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**52. Quels sont les deux jours de la semaine où votre commerce connaît la plus grosse fréquentation ?**

Lundi Mardi Mercredi Jeudi Vendredi Samedi Dimanche

**53. Quel % de votre CA les touristes représentent-ils par rapport à votre clientèle locale ?**

Moins de 50% Entre 5 et 10% Entre 10 et 15% Entre 15 et 20%

Entre 20 et 25% Entre 25 et 30% Entre 30 et 35% Entre 40 et 45%

Entre 45 et 50% Entre 50 et 55%% Entre 55 et 60% Plus de 60%

**54. Quel % de votre CA les pèlerins représentent-ils par rapport à votre clientèle locale ?**

Moins de 50% Entre 5 et 10% Entre 10 et 15% Entre 15 et 20%

Entre 20 et 25% Entre 25 et 30% Entre 30 et 35% Entre 40 et 45%

Entre 45 et 50% Entre 50 et 55%% Entre 55 et 60% Plus de 60%

**55. Quels sont les deux mois où le CA est le plus important ?**

Janvier Février Mars Avril Mai Juin Juillet

Août Septembre Octobre Novembre Décembre

**56. *A contrario*, quels sont les deux mois où le CA est le plus faible ?**

Janvier Février Mars Avril Mai Juin Juillet

Août Septembre Octobre Novembre Décembre

**PARTIE 5 : L’ENVIRONNEMENT URBAIN**

**57. D’après vous, quels sont les motifs d’achats des clients à SJPP ? (plusieurs choix sont possibles)**

Les prix pratiqués La qualité des produits La qualité du SAV La convivialité

La facilité du stationnement Des visites à la maison de retraite Des visites à la famille

Des RV médicaux La fréquentation de services publics C’est leur lieu de travail

**58. Quelles sont pour vous les raisons de l’évasion commerciale ?** ..

……………………………………………………………………………………………………………………………….…………………….

…………………………………………………………………………………………………………………………………….……………….

**59. Quels types de commerces/services manque-t-il ?**...................................................................

………………………………………………………………………………………………………………………….…….……………………

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

**60. Comment analysez-vous la présence de locaux vacants en centre-ville ?**

Baux non adaptés Loyers trop élevés Les propriétaires ne veulent pas louer

Travaux de réhabilitation trop importants Locaux non adaptés à certaines activités

**61. Sur une échelle de 1 à 10, à combien estimez-vous votre taux de satisfaction concernant :**

**- la signalisation des commerces :** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**- la propreté des rues et de l’espace en général :** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**- l’état des trottoirs et de la voirie :** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**- l’éclairage public :** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**- la mise en valeur des éléments patrimoniaux :** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**- les possibilités de stationnement :** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**- la sécurité routière :** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**-l’aménagement des espaces publics :** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**Suggestions à ajouter :**…………………………………………………………………………..……….……………………………

……………………………………………………………………………………………………………………………..………………………

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

…………………………………………………………………………………………………………………………………….……………….

**62. Seriez-vous d’accord pour la piétonnisation des rues de la vieille-ville à l’année ?**

Oui Non

**63. Si oui, sur quelle base horaire (entourez SVP votre choix) ?**

**Le matin à partir de** : 9h 9h30 10h 10h30 11h 11h30 12h 12h30 13h

**L’apm jusqu’à** : 17h30 18h 18h30 19h 19h30 20h

**64. Quels sont les points forts de la ville ?**........................................................................................

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

**65. Quels sont les points faibles de la ville ?**.....................................................................................

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

**CONCLUSION**

**66. Quels sont vos projets immédiats pour votre activité ?**

Maintien Développement Déménagement (précisez où) Modification

Transmission Cessation

**67. Si vous avez un projet de transmission, avez-vous déjà un repreneur ?**

Oui Non

**68. Dans les trois ans à venir, quels sont vos projets en matière d’investissements/rénovation ?**

Agencement intérieur du magasin Rénovation de la devanture

Rénovation d’un élément extérieur (store, enseigne…) Agrandissement du magasin

Mise aux normes (d’accessibilité, thermiques…) Acquisition/renouvellement de matériel

Sécurisation du local (rideau…) Equipement numérique du point de vente

Autres

**69. Quelle est votre position face à l’avenir du commerce en général à SJPP ?**

Optimiste Pessimiste

Nous vous remercions pour votre participation et attendons avec intérêt toutes les remarques que vous pourrez faire *via* ce questionnaire ou par l’entremise du manager de commerce (manager@saintjeanpieddeport.fr).