

## CONFÉRENCES

### Remise des prix du Palmarès Procos



Les élus de Tours, Le Havre et Pontarlier, lauréats de la deuxième édition du Palmarès Procos des centres villes se sont vus remettre leurs prix lors de l'Assemblée Générale Procos du 21 mars devant une assemblée de 300 personnes environ.

Madame Laurence BESANCENOT, adjointe au maire du Havre, chargée du commerce, Monsieur Bertrand GUINCHARD, Maire adjoint au commerce de Pontarlier, et Monsieur Mauro CUZZONI, conseiller municipal délégué au commerce et à l'artisanat de la ville de Tours ont en outre participé à une table ronde sur la relation entre les villes et le commerce en présence de François FEIJOO, Président de la Fédération Procos et Président Directeur Général du pôle Eram Texto, Staggy et Mellow Yellow, ainsi qu'Antoine FREY,

Président du CNCC et Président Directeur Général de la foncière Frey.

#### Des cœurs de villes en Action !

Il apparaît que chacune de ces villes a adopté une stratégie différenciée pour redynamiser son centre-ville et ses commerces. Si Tours a misé sur les aménagements urbains, et une stratégie de transport adaptée à son territoire, la ville du Havre s'est concentrée sur la localisation des services publics, lieux de vie en centre-ville, et élargir sa zone de chalandise via des événements ainsi que la création d'un centre des congrès. Les élus de Pontarlier ont, eux, parié sur l'animation du centre et la fidélisation des clients.

A travers ces expériences très différentes, il apparaît non seulement que le commerce en centre-ville est loin d'être condamné mais également que les solutions ne peuvent être que locales et spécifiques. Pour François FEIJOO, « on voit que dans les villes où le sujet a été pris à bras le corps, les situations s'améliorent. C'était tout l'esprit du Palmarès Procos, mettre les bons élèves mais surtout les bonnes initiatives en avant ».

## Une question de temps et d'espace

Pour Antoine FREY, « La période est de plus en plus discriminante entre les bons et les mauvais. Il en va de même pour les villes et les bailleurs. Ceux qui ne se transforment pas, ne s'adaptent pas, sont condamnés. Il y a une contrainte de temps : le commerce évolue à l'échelle de la nanoseconde et l'urbanisme de la décennie ».

Réinventer la ville, c'est aussi une question d'espace, le gouvernement a choisi de s'intéresser aux cœurs des villes, mais, pour Antoine FREY « Les entrées de ville font partie de la ville ». C'est donc à une échelle large qu'il faut raisonner l'attractivité et le parcours marchand de la ville.

## Le management et la gestion foncière en première ligne

« Gérer les rues marchandes comme un centre commercial » ce n'est pas un gros mot. Pour Madame BESANCENOT, adjointe au maire du Havre, « La municipalité comme les commerçants doivent se professionnaliser comme les centres commerciaux ».

Sur la question foncière, aujourd'hui, il est extrêmement difficile de créer de la surface commerciale dans les milieux urbains denses. Tous les acteurs de la table ronde s'accordent à dire qu'il faut apprendre à requalifier les espaces commerciaux anciens, que ce soit les cellules de centre-ville hors des flux, trop datées, plus appropriées au commerce moderne ou les commerces d'entrées de ville où le transfert ne devrait pas forcément être considéré comme une création de surface commerciale.

## Tout le monde doit progresser

Selon François FEIJOO, les villes, les bailleurs se réinventent, mais les magasins aussi et particulièrement sur l'accueil et le lien en magasin.

« Nous avons été beaucoup interpellés aujourd'hui sur la qualité de service en magasin. Nous devons investir sur le personnel, le numérique, l'expérience client, mais pour tout cela il faut des moyens. Or, aujourd'hui, ces moyens, le modèle économique du commerce fait que nous ne les avons pas. Il faut jouer sur deux variables : la fiscalité, mais surtout le coût immobilier qui est bien trop lourd dans les comptes d'exploitation des magasins ».

## « Je rêve du centre-ville »



Le centre-ville est le lieu dont tout le monde fantasme pour le commerce : les élus veulent le redynamiser, les clients se l'approprient, les commerçants développer une image qualitative, et les bailleurs soit profiter de ses aménités soit les copier dans leurs centres de périphérie.

« Moi, je rêve du centre-ville », dit Antoine FREY, « simplement aujourd'hui, ce n'est pas possible pour des questions de complexité, de coût et de temps ».

Tous les acteurs étant attachés au commerce de pied d'immeuble, de cœur de ville, la contractualisation proposée par le gouvernement semble être le bon moyen pour concentrer toutes les bonnes volontés à la redynamisation de nos cœurs marchands auxquels nous sommes tous attachés.

A François FEIJOO le mot de conclusion « la bonne nouvelle est que nous sommes tous conscients de la nécessité de transformer le commerce et que ses liens avec la ville réclament la meilleure collaboration entre nous pour prendre en compte des forces et contraintes de chacun, remettre en cause nos approches antérieures, et donner ensemble la place que le commerce mérite dans la vie des territoires ». ■