

Elles imaginent des solutions, elles racontent...

# Comment faire revivre nos centres-villes ?

EXCLUSIF  
Elles témoignent pour  
Maxi

Dans certaines villes, les commerces sont nombreux à mettre la clé sous la porte, entraînant une désertification du centre-ville. Pour enrayer le phénomène, des femmes sont pleines d'initiatives !

Dans les villes comptant moins de 100 000 habitants, beaucoup de boutiques ferment les unes après les autres. Du coup, ce sont aussi les cafés, les restaurants qui suivent, faute de clients venus se balader dans le centre ! Et cette désertification augmente\*. Si la crise économique qui réduit le pouvoir d'achat est en cause, c'est aussi le développement du commerce en ligne et la création de zones commerciales en périphérie, avec supermarchés et galeries, qui sont responsables. Face à ce phénomène, certains commerçants, élus ou citoyens, se mobilisent pour que vivent à nouveau ces centres-villes auxquels nous sommes tous attachés.

\* Selon la fédération Procos.



Grâce aux efforts de Claudine et des commerçants de Châteaurenard, le centre-ville revit.

“Je développe la dynamique des centres-villes”

Claudine, 52 ans, manager de centre-ville, mariée, 3 enfants, Châteaurenard (13)

**Lutter contre les commerces qui se meurent**, c'est le cœur de mon métier de « manager de centre-ville » ! Cette fonction a été créée en 1996 par la ville de Bayonne pour mettre en place des animations promotionnelles afin de faire vivre cette ville. Depuis 2013, je travaille pour Châteaurenard, une ville de 15 000 habitants située à 16 km d'Avignon. Pendant sept ans j'y ai tenu une boutique de compléments alimentaires et de cosmétiques bio dans le centre-ville et j'ai même été présidente de l'association des commerçants en 2008 et 2009 ! Aujourd'hui,

pour que les habitants continuent à se rendre au centre-ville, nous mettons en place de nombreuses animations comme le marché de Noël qui regroupe plus de 100 chalets en bois, une ferme pédagogique de 400 m<sup>2</sup> avec des ateliers pour enfants...

**En juillet, nous avons mis en place Châto-plage**, qui propose des espaces ludiques et aquatiques pour les plus jeunes... Pour que le public profite des commerces, le stationnement est gratuit et un grand parking souterrain de 400 places a été aménagé : nous avons compris que pour être attractif, il fallait que le stationnement soit aussi simple que dans les centres commerciaux ! Mon travail consiste également à veiller à ce que l'offre proposée soit intéressante pour les clients : comme la municipalité a un droit de préemption commerciale, elle peut acheter en priorité un commerce vide pour le rétrocéder ensuite à un commerçant ou un artisan. C'est un bon moyen d'éviter qu'une boulangerie ouvre alors qu'il y en a déjà quatre non loin ! Les commerçants sont ravis qu'une personne de la mairie leur soit dédiée

## Comment trouver un local

Le site Internet [jeloueuneboutique.com](http://jeloueuneboutique.com) est spécialisé dans la location de boutiques éphémères en centre-ville. Si vous avez un projet pour vendre, exposer vos produits, vos créations, vos services, vous pourrez y trouver un local pour une durée variable d'une semaine à plusieurs mois. Si les résultats sont au rendez-vous, le bail peut être étendu.

et fasse le lien entre les différents services : s'il y a un problème d'accessibilité sur une manifestation commerciale, par exemple, ils m'appellent et j'en réfère au service compétent qui fait le nécessaire. Aujourd'hui, certains Avignonnais viennent faire du shopping dans notre centre-ville, car ils savent qu'il est facile d'accès et que les boutiques sont variées. Et tout n'est pas plus cher dans les petits commerces ! J'ai fait la comparaison avec différents produits, comme un sac à main : le modèle d'une marque était 10 euros moins cher dans le centre-ville que dans la zone commerciale ! De quoi faire venir le public et lui prouver qu'à deux pas tout est là ! Je suis très heureuse de mettre en place ces actions pour faire vivre le centre de Châteaurenard qui mérite d'être mieux connu.



Isabelle a réalisé un vieux rêve en ouvrant sa boutique et contribué ainsi au dynamisme du centre de Noyon.

“Soutenue par la mairie, j'ai ouvert ma maroquinerie”

Isabelle, 51 ans, commerçante, mariée, deux enfants, Bacquencourt (80)

**En janvier 2015, j'ai quitté la Normandie pour aller vivre dans l'Oise** afin de suivre mon mari qui était muté. J'ai donc abandonné avec regret le poste de secrétaire médicale que j'occupais depuis quinze ans. Une fois installée dans notre nouvelle région, ne supportant pas de rester inactive, j'ai cherché du travail, via Pôle emploi, les sites Internet de recrutement et en envoyant des candidatures spontanées. En septembre 2015, je n'avais toujours aucune piste ! Lors des journées du patrimoine, je me suis rendue à Noyon pour visiter la cathédrale gothique. J'ai découvert une belle ville mais dont le centre était un peu « moribond ». Dans une rue commerçante, il y avait un local vide sur la devanture duquel était inscrit : « Et si cette boutique était la vôtre ? » Cette phrase a titillé ma curiosité et je suis allée lire les ex-

plications détaillées qu'il y avait sur la vitrine. Il s'agissait d'une opération menée par la ville et appelée « Ma boutique à l'essai » (infos sur [maboutiquealessai.fr](http://maboutiquealessai.fr)) : cela consiste à proposer à ceux qui le désirent de tester leur idée de commerce pendant six mois dans un local disponible. Moi qui avais toujours rêvé d'ouvrir une boutique, j'ai décidé de monter un dossier pour une maroquinerie. Avec l'aide de mon mari et de mes deux enfants de 27 et 22 ans, j'ai détaillé l'aménagement, le type de produits proposés, mes prévisions de ventes...

**Et, en novembre 2015, mon projet a été accepté.** Le 12 décembre, j'ouvrais ma boutique « Adèle et Louis »\* juste à temps pour les fêtes de fin d'année ! L'avantage de « ma boutique à l'essai », c'est que je n'ai pas eu à payer un droit au

bail ni à m'engager pour un bail commercial d'au mois trois ans. C'est intéressant car ces contraintes peuvent faire peur quand on se lance ! Je ne paie qu'un loyer qui a été négocié à la baisse, car le local était inoccupé depuis un an. J'ai également pu bénéficier d'une assurance gratuite pendant six mois et un prêt à taux zéro m'a aussi été proposé, mais là, j'ai préféré puiser dans mes économies pour aménager le local et acheter mon stock... Aujourd'hui, le bilan est très positif : j'atteins mes objectifs de vente et les riverains sont très heureux de l'ouverture de ma boutique. Certaines clientes sont devenues des copines : nous partageons un petit café à chacune de leurs visites. La plupart des habitants ont connu un centre-ville prospère et la fermeture des boutiques les attriste. À Noyon, une grande caserne a fermé en 2011 et les commerces en ont beaucoup souffert. L'ouverture de cette boutique a été une excellente opportunité pour la ville, mais aussi pour moi : je n'imaginai pas changer de vie professionnelle à 50 ans !

\* 24, rue de Paris, 60400 Noyon.



## L'avis de l'expert

Olivier Razemon, auteur de *Comment la France a tué ses villes\**

### D'où vient le déclin des centres-villes ?

Depuis cinquante ans, mais surtout depuis les quinze dernières années, les périphéries des villes de petite et moyenne tailles s'étendent pour accueillir des zones commerciales, des hôtels, des cinémas, des hôpitaux, des centres administratifs... On y trouve même des mairies annexes et les locaux de Pôle emploi. Résultat, de nombreux habitants n'ont plus de raison de se rendre en centre-ville.

### Les comportements des habitants sont-ils en cause ?

Oui : beaucoup se déplacent en voiture et veulent donc se garer facilement. Or, en centre-ville, ce n'est pas évident ! Si la plupart des gens regrettent que leur centre-ville se meure, ils s'y rendent rarement et préfèrent l'hypermarché, plus facile d'accès et aux horaires étendus. Pourtant, les petits commerçants et artisans sont efficaces, pas toujours plus chers, et avec eux l'échange est meilleur.

### Que peut-on faire pour lutter contre cette désertification ?

Ne pas se rendre systématiquement à l'hypermarché. Mais aussi aller visiter les centres historiques de ces villes chargées d'histoire comme Albi, Troyes, Mulhouse, par exemple, qui valent vraiment le détour ! Cela incite les cafés et restaurants à s'y installer.

\* Éd. Rue de l'échiquier. Voir aussi sur [transports.blog.lemonde.fr](http://transports.blog.lemonde.fr)

Partagez votre expérience, posez vos questions sur [maximag.fr](http://maximag.fr)

