



L'établissement public national Epareca a été créé par la loi du 14 novembre 1996 intitulée Pacte pour la Ville. Il a donc fêté ses 20 ans fin 2016, en organisant 3 événements en 3 lieux différents à Paris, Lille et Lyon, correspondant à ses 3 implantations sur le territoire national.

Cet anniversaire a permis de valoriser deux décennies d'intervention de l'établissement en faveur du commerce et de l'artisanat dans les quartiers qui en ont le plus besoin. En effet, depuis la première restructuration de site menée à bien en 2001 par Epareca, plus de 50 autres centres commerciaux ou pôles artisanaux ont été créés ou requalifiés. La double décennie écoulée permet de mesurer sur le long terme les résultats du mode de faire partenarial de l'établissement en faveur du développement durable, du maintien d'activités et de lien social, pour une meilleure qualité de vie des habitants.

Au cours de ces trois temps forts, l'accent a été mis sur les conditions de réussite des interventions en faveur du commerce et de l'artisanat en politique de la ville:

- *À Paris, en novembre 2016, Martine PINVILLE, Secrétaire d'État en charge du commerce et de l'artisanat, a d'abord ouvert les Rendez-vous du Commerce de la Direction Générale des Entreprises, spécialement consacrés aux 20 ans de l'établissement et à l'impact des projets commerciaux et artisanaux sur les quartiers en renouvellement.*

- *L'événement lillois, en décembre 2016, a pour sa part permis de souligner, en présence de Patrick KANNER, Ministre chargé de la ville, l'importance du mode partenarial dans la conduite d'opérations complexes et l'accompagnement du changement d'image de ces quartiers.*

- *Enfin, l'événement lyonnais, ouvert en février 2017 par Hélène GEOFFROY, Secrétaire d'État auprès du Ministre chargé de la ville, a permis de revenir sur la place des commerçants, artisans et habitants des quartiers dans la redynamisation du tissu économique et dans la construction des projets.*



L'état des lieux du commerce et de l'artisanat dans les quartiers en renouvellement urbain : des besoins qui restent importants

Au cours du second semestre 2015, Epareca a lancé un état des lieux du tissu commercial et artisanal sur les 216 quartiers d'intérêt national du nouveau programme de renouvellement urbain. Parmi ces territoires, figurent des grands ensembles d'habitat social, en particulier en Ile-de-France, mais également des quartiers d'urbanisation ancienne caractérisés par un parc de logements vieillissant et accueillant des populations précarisées. Au total, plus de deux millions d'habitants y résident.

Près de 800 polarités ou séquences commerciales ont été recensées et analysées représentant près de 24 000 locaux. La moitié des quartiers compte au minimum trois polarités ou séquences commerciales, implantées dans le quartier en politique de la ville (QPV) ou à son immédiate proximité. Certaines sont, en effet, localisées à la frange du périmètre réglementaire, ce qui s'explique davantage par la méthode retenue pour définir les contours des quartiers prioritaires (délimitant principalement les zones résidentielles) que par la structure du tissu urbain.

Le taux de vacance commerciale s'élève à 20 % en moyenne mais touche plus durement les cœurs de ville et quartiers d'urbanisation ancienne qui accusent un taux de vacance moyen de 35 %.

L'offre est résolument tournée vers la proximité : la moitié des pôles comptent moins de 13 locaux avec une offre structurée essentiellement autour des commerces et services de base (pharmacie, boulangerie, etc.) et de la restauration rapide. Seul un pôle sur quatre dispose d'une « locomotive » alimentaire alors même que le potentiel de consommation alimentaire est estimé à 4 milliards d'euros.

Si la majorité des polarités ne présente pas de problématique importante, en Métropole, 1/3 ont un fonctionnement qui pourrait être optimisé ou repensé avec pour 60 polarités un enjeu de restructuration en profondeur de l'immobilier.

« La dynamique urbaine est le facteur principal qui contribue à fragiliser le tissu commercial de ces quartiers. Pris isolément ce n'est peut-être pas un facteur de déstabilisation en soi mais conjugué à des problématiques d'insertion urbaine, d'ambiance, de morphologie et de qualité d'offre, on peut en arriver à des situations de friches commerciales. » **Christelle BREEM**, Directrice des Études, de la Stratégie et de la Communication Epareca

Synthèse des échanges sur les perspectives commerciales et artisanales dans les quartiers en renouvellement

Les acteurs ont partagé plusieurs constats, réaffirmant le rôle des commerces et services de proximité dans les quartiers les plus fragiles (1). Ce dialogue a également permis de faire apparaître les prémisses d'une vision partagée sur la nécessité de bien calibrer les projets (2), d'articuler la dimension économique avec le projet urbain d'ensemble (3) et de mobiliser l'ensemble des acteurs (4) dans la durée (5). Il a enfin contribué à préciser les conditions à créer pour attirer de nouveau les enseignes et les investisseurs privés dans ces territoires (6).

CHIFFRES CLÉS

Potentiel de dépenses alimentaires dans les quartiers ANRU :

4 mds
€

6 polarités
sur **10**
sans
« locomotive »
alimentaire

57%
de petits formats
(< 400m)

1

LE RÔLE ESSENTIEL DES COMMERCES ET SERVICES DE PROXIMITÉ DANS LES QUARTIERS LES PLUS FRAGILES

Que l'on habite ou que l'on ait ses habitudes dans un quartier grand ensemble ou dans un centre-ville en déprise, les commerces et services de proximité occupent une place centrale dans la vie des quartiers. Construits en même temps que ces derniers, les espaces marchands ont connu des sorts variables allant dans certains cas, jusqu'à devenir des friches alors qu'ils constituaient pourtant des lieux animés d'échanges et de socialisation pour des populations en grande précarité. La perte de vitalité de ces équipements s'accompagne souvent d'une détérioration de la sécurité et du bien-vivre ensemble. Leur redynamisation est donc cruciale pour le renouveau des quartiers. Cette prise de conscience a fait du prisme économique un axe fort du nouveau programme de renouvellement urbain.



« Le commerce indépendant apporte un rôle social extraordinaire dans les quartiers et évidemment lorsqu'il y a un boulanger, un boucher, un épicier, ces activités, professionnelles, commerciales, participent pleinement à la vie du quartier et surtout participent au maintien d'une certaine sécurité dans les quartiers. [...] On a bon nombre d'exemples où parce qu'il y a des commerces qui sont ouverts et bien là, la population se sent revivre plutôt que de voir un centre où petit à petit, parce qu'une insécurité s'est installée, les commerçants s'en vont ou voire même sont chassés. »

Philippe PILLIOT, Délégué Général de la Fédération Nationale des Épiciers, Cavistes et spécialistes en produits Bio (FNDECB)



« Il y a une nécessité d'intervention d'intérêt général à remettre des commerces à la disposition de ces habitants qui sont dans des situations encore plus compliquées qu'ailleurs. [...] C'est là qu'il faut faire plus pour rattraper finalement un retard et quelque part se raccrocher à la dynamique de l'agglomération pour inclure ces quartiers dans une perspective plus positive : changer leur image et permettre au privé de revenir le plus sereinement possible. C'est la raison pour laquelle il appartient aux acteurs publics et privés de définir ensemble les conditions de réussite de ces opérations commerciales et artisanales. »

Valérie LASEK, Directrice générale, Epareca



« Il est clair qu'au départ on a privilégié le logement et on avait oublié, effectivement, le commerce et l'activité économique parce qu'un quartier, pour qu'il puisse vivre, il ne faut pas que des habitants, il faut aussi de l'activité économique. »

Hammou ALLALI, Directeur du département ville, immobilier et tourisme, Groupe Caisse des Dépôts



2

CONCEVOIR UN PROJET RÉALISTE, EN PHASE AVEC LES BESOINS DES HABITANTS

Au démarrage de toute réflexion sur la redynamisation du commerce de proximité, il est indispensable de s'interroger sur l'opportunité d'une intervention et sur les conditions à réunir pour que cela fonctionne à nouveau. Maintenir du commerce là où le potentiel de redéploiement est incertain et non corroboré par une analyse du marché de consommation local serait trop risqué. Il est dès lors nécessaire de bien calibrer l'ingénierie de projet pour disposer de l'ensemble des éléments d'appréciation qui permettront de faire les meilleurs choix. Le NPNRU prévoit d'ailleurs 18 mois d'études en phase de protocole pour conduire l'ensemble des investigations devant permettre de conventionner le « bon » projet et d'arrêter la programmation optimale tenant compte des freins et des leviers à la fréquentation du futur pôle à travers des enquêtes de comportements d'achat.

« De vrais projets, des équipes d'architectes et d'urbanistes sur des alternatives ; d'abord par rapport à un centre commercial : est-ce qu'on le redimensionnait pour en faire davantage un espace commercial de proximité ? Où est-ce qu'au contraire on le transformait en le ramenant vers l'avenue qui est un axe départemental ? [...] **La Courneuve** c'est aujourd'hui un des espaces publics et un des espaces commerciaux qui « tient bien » [...] parce que de fait ils ont permis d'acter que dans ces quartiers la question n'était plus d'avoir des centres commerciaux, des espaces surdimensionnés comme ils pouvaient l'être lors de leur moment de gloire dans les années 60/70. »

Stéphane TROUSSEL, Président du Conseil départemental de Seine-Saint-Denis

« Vérifier le potentiel marchand, vérifier qu'effectivement il y a bien un avenir commercial ou artisanal à cet endroit-là et qu'on va répondre à travers une programmation commerciale dédiée aux besoins spécifiques de cette population et où le devenir et le changement d'image ont toutes les chances de faire la réussite du projet. [...] Comme n'importe quel promoteur immobilier qui va construire des locaux commerciaux, on vérifie à travers ces études que le potentiel qu'on espère est suffisant. Elles nous servent à bien dimensionner le programme et souvent à concentrer une offre commerciale à l'endroit jugé le plus pertinent compte tenu du foncier disponible ou mutable, si possible sur un axe de flux avec de la visibilité, de l'accessibilité pour donner toutes les chances de réussite au projet. »

Valérie LASEK

« EPARECA met des fonds propres dans ces opérations, on investit sur la polarité commerciale avec la perspective à terme d'un centre qui va fonctionner et qui lors de sa revente nous permettra d'investir ailleurs. Par nécessité on a donc un discours de vérité, et quand il faut faire le deuil d'un fonctionnement commercial qui n'est plus possible compte tenu des analyses que l'on aura produites, je pense qu'il faut le dire et en tirer toutes les conséquences. »

Valérie LASEK



La Courneuve

CENTRE COMMERCIAL

BAR - RESTAURANT
De La TOUR

3

BIEN ARTICULER LA DIMENSION ÉCONOMIQUE AVEC LE PROJET URBAIN D'ENSEMBLE ET AVEC LE PROJET DE TERRITOIRE

Le commerce ne peut être pensé indépendamment du tout, c'est-à-dire du quartier dans lequel il s'inscrit et de ses évolutions futures et doit être mis en perspective avec les dynamiques territoriales. Son devenir doit être réfléchi dans une vision prospective tenant compte des intentions du projet urbain et de son calendrier de mise en œuvre. La question des flux et de la mobilité, est également centrale pour le fonctionnement de l'activité commerciale. Il s'agit donc d'avoir une approche intégrée et itérative pour bien articuler la dimension économique à son environnement et au projet d'ensemble.



« Il faut avoir une approche qui n'est pas exclusivement centrée sur le sujet du quartier car nous avons une compréhension de la fonction commerciale qui, si on ne la pense qu'à l'échelle du quartier, va être tout à fait partielle au risque de rater la cible qu'on va essayer d'atteindre. »

Nicolas GRIVEL, *Directeur Général de l'Agence Nationale pour la Rénovation Urbaine (ANRU)*

« La philosophie du nouveau programme de renouvellement urbain est de donner une grande place à cette fonction économique, de manière générale, et commerciale en particulier et aussi de penser la transformation de ces quartiers en ne se penchant pas seulement sur la situation de ceux-ci, mais en la pensant dans une approche beaucoup plus globale du territoire, à l'échelle d'une ville, à l'échelle d'une agglomération, et ça s'applique plus particulièrement à la fonction commerciale. »

Nicolas GRIVEL



« Si on fait un projet de renouvellement urbain et qu'à la fin les commerçants ne sont plus là, je pense que ça ne sert plus à rien. Il faut vraiment mener tout ça en parallèle et le gros problème, c'est d'avoir, je pense l'honnêteté de dire aux commerçants : « Vous serez la dernière phase, une fois que l'on aura refait toutes les voiries, et tout le reste. »

Annie GUILLEMOT, *Sénatrice du Rhône, Vice-Présidente de la métropole de Lyon, présidente d'Epareca de 2012 à 2015*



« Il faut être effectivement vigilant sur les dynamiques urbaines : veiller à ce que des quartiers soient en interactions permanentes avec leur environnement, leur agglomération urbaine. Le commerce est un élément de ces interactions, il n'est pas le seul et on ne résoudrait pas nos questions de quartiers en attaquant qu'un problème à la fois mais il faut aussi l'articuler avec ce qu'il y a à côté. »

Xavier INGLEBERT, *Préfet, secrétaire général de la préfecture du Rhône, préfet délégué pour l'égalité des chances de 2015 à 2017*

« La mobilité est une problématique essentielle dans les quartiers populaires. Les dynamiques urbaines ce sont aussi des trajectoires de vies il n'est pas non plus anormal que l'on puisse venir d'un quartier, aller dans un autre, et y inscrire sa progression. »

Xavier INGLEBERT

« La difficulté du travail que nous menons en commun, c'est d'être sans cesse dans l'aller-retour entre le quartier et son environnement. »

Xavier INGLEBERT



« La réalité du commerce dans les quartiers c'est une réalité qui s'approche de la réalité du commerce dans les villages et c'est comme ça que l'on essaie de le penser, à savoir quel est le pôle de vie qui fait que l'on va plutôt faire un petit peu de nos courses au village plutôt que de les faire au supermarché en rentrant du boulot. Et c'est ce prisme-là qui doit nous faire penser une action publique pour intégrer les externalités positives du commerce et on doit trouver des formules originales pour venir financer cette externalité positive et c'est ça que permet l'EPARECA et c'est comme ça que l'on doit décloisonner la politique de la ville »

Eric PIOLLE, *Maire de Grenoble*

4 METTRE EN COMMUN LES MOYENS ET LES ÉNERGIES AU SERVICE DU PROJET

Compte tenu de la complexité de ce type d'intervention, la mise en œuvre d'un projet de restructuration commerciale nécessite un portage politique fort, une gouvernance structurée et un partenariat étroit entre le porteur du projet de rénovation urbaine et les différents opérateurs. La mobilisation et l'engagement des Élus dans la durée sont également indispensables pour fédérer commerçants, usagers et habitants autour du projet et l'inscrire dans une dynamique positive.

« Si j'ai un conseil à donner, c'est que les collectivités doivent être également impliquées dans ces opérations commerciales. »

Hammou ALLALI

« Il faut vraiment une volonté politique, qui s'appuie sur les collectivités locales, [...] qui impulse une véritable dynamique de lutte contre la ségrégation sociale et territoriale [...], et l'on y serait pas parvenu sinon par ce que c'est l'ensemble qui compte, c'est un projet qui passe à la fois par l'éducation, par l'économie, par l'urbanisme, et il y a un chef d'orchestre : c'est le maire. »

Annie GUILLEMOT

« L'essentiel c'est de tous se mettre au service d'un projet, les habitants, mais en rappelant toujours la règle, les droits et devoirs de chacun. »

Annie GUILLEMOT

« Je ne crois pas qu'aujourd'hui, que ce soit chez les opérateurs privés ou les acteurs publics, il y ait de difficulté à faire converger des objectifs sur un territoire donné. Chacun voit bien l'intérêt et les aspects gagnant/gagnant qu'ont les uns et les autres à travailler ensemble, toute tendance politique confondue. »

Stéphane TROUSSEL



5

MOBILISER L'ENSEMBLE DES ACTEURS DANS LA DURÉE POUR FAVORISER L'ENTRE- PRENEURIAT DANS CES QUARTIERS

Réaliser un projet immobilier remarquable, c'est bien ; lui donner vie en choisissant des commerçants de qualité, prêts à s'investir dans la durée, c'est mieux. Le repérage et l'accompagnement des porteurs de projet sont des étapes essentielles de la vie de l'opération. Il y a dans les quartiers plein de bonnes volontés et d'envies d'entreprendre. Il faut pouvoir identifier ces pépites, les former et les aider à amorcer leur projet pour soutenir la dynamique entrepreneuriale dans les quartiers.



« Epareca est un outil essentiel pour la mixité des fonctions, qui œuvre pour développer le tissu économique de proximité et l'emploi »
Valérie LETARD, 1^{re} Vice-présidente du Conseil régional des Hauts-de-France

« Proposer une offre sur l'ensemble du territoire, notamment sur les territoires fragiles, en matière d'accompagnement et de financement. »
Alain BELAIS, Directeur Général de l'Agence France Entrepreneur (AFE)



« Il n'y a pas de différence, il n'y a aucune différence entre un entrepreneur qui vient d'un quartier ou qui vient d'ailleurs sur le territoire, ce sont les mêmes énergies, la même volonté, la même envie de réussir, ils empruntent des chemins qui sont différents, mais la typologie de l'entrepreneur est partout identique. »
Alain BELAIS

« Faire en sorte que véritablement toutes les initiatives convergent pour qu'il y ait des chances égales pour donner à ceux qui veulent entreprendre, d'entreprendre où ils le souhaitent et notamment dans les QPV. »
Alain BELAIS



« Les commerçants dans leurs boutiques sont parfois concurrencés par une forme de commerce périphérique qui n'est pas prévue au départ dans le cahier des charges mais voilà, l'essentiel des centres d'EPARECA c'est de savoir comment on peut accompagner ces commerçants-là dès leur installation pour les aider à mieux vivre, à pérenniser leurs activités. »
Dominique MOCQUAX, Vice-Présidente de la CCI de Seine-et-Marne et administrateur d'Epareca



« Je pense que ce qui manquait le plus, surtout à la Courneuve, c'était l'accès à la formation. On s'est beaucoup focalisé sur les femmes : on a voulu les remettre dans l'emploi et les remettre en confiance alors on a monté, ce qu'on appelle des stand-up HEC, ce sont des séminaires sur 5 jours où la direction d'HEC vient remettre des diplômes aux femmes de banlieues ce qui leur permet d'être remises en confiance et de se remettre dans la démarche de recherche d'emploi ou dans la création entrepreneuriale. »
Grégory TOURET, Gérant de Gift, repreneur privé du centre Epareca de la Courneuve

« Avec HEC nous sommes en train de monter des cours hebdomadaires pour les commerçants. Parce qu'on se rend compte de plus en plus que les commerçants dans les QPV ont besoin d'être aidés, [...] bien évidemment au niveau administratif, mais ils ont besoin également d'être aidé sur Facebook pour publier des photos afin d'attirer des clients, faire du merchandising, refaire les linéaires... »
Grégory TOURET



« Il y a surtout la dynamisation du tissu commercial lui-même. Nous on le voit bien, les quartiers les plus dynamiques sont les quartiers où les commerçants sont les plus mobilisés, où on a des associations de commerçants, des unions commerciales, ce sont tous ces outils-là, des développeurs de commerces, des développeurs économiques de proximité qui sont à l'écoute des commerçants, mais un travail avec les bailleurs sociaux, avec les bailleurs privés pour garder même dans des grandes villes, du service public comme La Poste, ce genre de service indispensable car effectivement c'est avant tout ce que nous attendons tous, citoyens, commerçants, c'est d'avoir à proximité, de l'animation et de la dynamique commerciale. »

« La base, c'est une grande proximité entre les élus, les communes, avec nos acteurs économiques, ensuite on va mettre en place un certain nombre de dispositifs et d'outils, la métropole, l'État et ses opérateurs car il faut tout de même que cela s'inscrive aussi dans quelque chose de plus large. Nous avons aussi créé des postes qui font justement le lien entre le développement économique et l'insertion. »

Thomas RUDIGOZ, Conseiller délégué de la Métropole de Lyon en charge de la politique de la Ville

« Sur la façon dont on accompagne les demandeurs d'emploi qui souhaiteraient travailler dans le commerce et en particulier dans le commerce des quartiers, c'est surtout coacher aussi bien l'intégré que l'intégrant. »

Mohamed BARCHI, Conseiller citoyen de Vaulx-en-Velin, restituteur de l'atelier emploi lors de la rencontre territoriale des Conseils citoyens du Rhône

« Oui, les commerces sont très pourvoyeurs d'emploi mais il y a aussi des demandes sur des secteurs qui sont un petit peu plus en difficulté comme des créateurs de textile, car ce n'est pas forcément évident d'assumer un nouveau salaire et pour que ces personnes en insertion puissent être des salariés. Il y a besoin d'un accompagnement un peu spécifique, on s'adresse à des professionnels qui peuvent recruter mais qui ont avant tout besoin de personnes en situation de compétence immédiate. On les accompagne en formation, en accompagnement plus personnel pour qu'ils soient d'ores et déjà opérationnels lorsqu'ils arrivent chez le commerçant. »

Fouziya BOUZERDA, 8^e Adjointe au Maire de Lyon - Commerce - Artisanat - Développement économique

« Quand on parle d'emplois, surtout dans des quartiers un peu compliqués, cette question de l'insertion est extrêmement importante et donc cet aspect-là, d'artisanat, d'économie sociale et solidaire est complètement pertinent et là aussi Epareca doit pouvoir porter du foncier, produire des locaux pour réaliser des lieux d'accueil de ce type d'activité. »

Corinne VALLS, Maire de Romainville, Présidente d'Epareca



6 CONVAINCRE LES OPÉRATEURS PRIVÉS DE S'IMPLANTER DANS LES QUARTIERS

Les quartiers ont souvent été délaissés par les enseignes et les entrepreneurs au profit des emplacements offrant de meilleures perspectives de rentabilité à court terme. Pourtant, un équipement restructuré dans un quartier rénové peut constituer une vraie opportunité pour développer son chiffre d'affaires. Les exemples sont nombreux et montrent que l'expérience du commerçant et son investissement sont déterminants pour la réussite du projet. Les modèles développés par la grande distribution, comme la franchise, peuvent apporter la souplesse dont a besoin un commerçant pour se lancer dans les quartiers.

« Un épicier qui exerçait déjà sur le centre-ville de Saint-Etienne, a accepté d'intégrer le quartier de **Montreynaud** très, très difficile et là c'est une pleine réussite, il a pu s'intégrer totalement dans ce quartier qui pouvait faire peur sur certains points. »

Philippe PILLIOT



« On sait que le commerçant est déterminant dans ce genre de projet, or un commerçant c'est, aimer les gens, c'est être gestionnaire, savoir gagner de l'argent, c'est être rigoureux car il faut une bonne tenue de magasin, et éventuellement quand je vois des 300, 400m², c'est gérer du monde et être manager et puis aussi avoir un petit peu d'argent du moins espérer en gagner avec le temps. »

Gérard DOREY, *Président, Fédération de l'épicerie et du commerce de proximité (FCEP)*

« Le distributeur, quelle que soit l'enseigne, est condamné à la réussite du projet, pourquoi?... Alors vous savez quand vous êtes directeur de région et que vous prenez une provision de créance douteuse de 200 000 euros sur un projet de ce genre, vous êtes forcément sensibilisé, d'abord à réunir les critères de réussite et ensuite à accompagner, pour que ça réussisse. »

Gérard DOREY

« Des quartiers qui se sont transformés et qui ont évolué progressivement en image, même si c'est long, même si c'est laborieux, même si on voit que l'empreinte négative reste souvent présente dans un certains nombres de quartiers, on peut avoir cette montée progressive, et cette amélioration progressive, y compris sur la fonction commerciale. »

Nicolas GRIVEL

« L'endroit qu'on étudie, l'endroit où on travaille, l'endroit où on habite, les centres d'intérêt qui vont faire que l'on se déplace font aussi que la consommation évolue. »

Dominique MOCQUAX

« Je pense aux enseignes nationales, dont on espère qu'elles reviennent massivement sur les quartiers et contribuent à les banaliser positivement : à en faire des quartiers comme les autres. Pour cela, on a fait l'effort, à travers les études que l'on mène et l'état des lieux qui a été produit, de documenter le fait que dans les quartiers il y a un potentiel marchand, il y a un besoin de consommation et du coup il y a une demande potentielle à satisfaire. »

Valérie LASEK

« On a encore un certain nombre d'enseignes qui ne sont pas prêtes à aller dans les quartiers prioritaires. »

Corinne VALLS



Montreynaud

Bron Terraillon



« La réussite sur le centre de **Bron Terraillon**, pour moi qui connaissais bien le territoire, c'était de passer par un franchisé. Je voulais vraiment que ce soit un indépendant, quelqu'un qui s'investisse dans son quartier et qu'il ait aussi beaucoup de retours d'expérience car il fallait qu'il maintienne, pour moi, le cap. »

Christelle MADELEINE, Responsable développement Carrefour Proximité Rhône Auvergne de 2007 à 2017

« L'avantage de la franchise c'est que l'on va proposer un accompagnement à une personne qui va s'investir, financièrement et on va l'accompagner pour tout ce qui est commercial, technique. »

Christelle MADELEINE

« Vous pouvez mettre tous l'argent que vous souhaitez, si vous n'avez pas la bonne personne, ça ne fonctionne pas. Car dans ces quartiers il faut beaucoup de respect, de réciprocité, de bienveillance. »

Christelle MADELEINE

« Aujourd'hui on gère une partie de patrimoine qui est également parisien, et la seule vacance qu'on doit avoir aujourd'hui est structurelle, elle est à Paris et non pas dans les QPV. Les loyers sont adaptés, il y a un dynamisme entrepreneurial que j'aime à rappeler, les populations, en fonction des différents départements, ont un dynamisme entrepreneurial. On oppose souvent le commerçant indépendant au commerçant sous enseigne nationale, et on ne voit pas le vivier de commerces régionaux, qui se développe dans toute la Seine-Saint-Denis, dans la périphérie parisienne, où parfois des commerçants ont jusqu'à 20, 25 magasins, pas forcément sous des enseignes que l'on peut connaître ici dans Paris intra-muros, mais il y a de vraies réussites entrepreneuriales dans le commerce des quartiers »

Grégory TOURET



7

CRÉER LES CONDITIONS DU RETOUR AU DROIT COMMUN POUR ATTIRER LES INVESTISSEURS PRIVÉS

Il faut l'implication de la puissance publique pour corriger en amont des situations qui ne peuvent pas être prises en charge par le privé pour des raisons financières ou juridiques notamment. Une fois la propriété unifiée, l'activité et l'environnement stabilisés, il est à nouveau possible d'intéresser les investisseurs privés. Leur engagement est conditionné par la perception du risque qu'un immobilier bien conçu et bien calibré permet de réduire.

« La Courneuve, les 4 000, et ce centre commercial que l'EPARECA a merveilleusement bien redimensionné a été aménagé avec tout le talent du privé, car il n'y a pas réellement de différence entre le talent que l'établissement a pu y mettre ou ce que peuvent y mettre des grands acteurs du privé. »

Grégory TOURET

« On assure l'exploitation et la gestion pendant 5 à 8 ans, pour qu'au moment où on le remet au privé et sur le marché, on le fasse dans les meilleures conditions possibles. Il faut être présent au quotidien, il faut que ce centre commercial soit un lieu de vie, un lieu qui soit reconnu par les habitants, approprié par eux et où les commerçants jouent un rôle de lien social, d'ambassadeur pour que ça fonctionne sur la durée. »

Valérie LASEK

« La nouvelle politique de la ville, à travers la loi Lamy c'est d'une part cette réaffirmation du droit commun, et d'autre part la redéfinition de la politique de la ville sur des critères de pauvreté qui a mis en valeur des quartiers que nous n'avions jamais vus et ça, c'est quand même une nouveauté essentielle. »

Xavier INGLEBERT



ÉLARGISSEMENT DU PROPOS AUX CENTRES-VILLES

L'établissement entre aujourd'hui dans sa phase de maturité pour répondre aux nouveaux défis de la politique de la ville. Poursuivre l'effort de requalification des grands ensembles d'habitat social pour permettre un rééquilibrage territorial et enrayer le processus de dégradation de nombreux centres-villes, nouvellement entrés dans la géographie prioritaire, implique la mobilisation de tous. L'expertise et le savoir-faire acquis depuis 20 ans par l'Eparera doivent y contribuer.

« Redynamiser les centres-villes est une affaire d'intelligence collective et de pragmatisme, il ne s'agit pas de concurrencer la grande distribution ou d'opposer les centres et les périphéries, d'ailleurs notre ambition est bien plus vaste, il s'agit de proposer une offre complémentaire et diversifiée avec les artisans et les commerçants qui nous permettra de créer de nouvelles dynamiques et donc de nouvelles trajectoires de consommation locale. »

Martine PINVILLE, Secrétaire d'État chargée du Commerce, de l'Artisanat, de la Consommation et de l'Économie sociale et solidaire, auprès du Ministre de l'Économie, de l'Industrie et des Finances de 2015 à 2017

« La première question qui peut paraître essentielle, c'est la question de la rentabilité, mais on le voit bien et le débat aussi l'a démontré, quelque part on dépasse un peu cette question-là, en tout cas ce n'est pas le critère premier, le critère premier c'est le commerçant, dans quelles conditions, avec quels moyens, comment on l'aide à grandir, à s'installer, à pérenniser son activité dans un environnement favorable. [...] Aujourd'hui, il nous faut aussi la mixité, la multifonctionnalité, il faut que les quartiers, les villes puissent avoir des centres multiples et des lieux multiples même s'il n'y a qu'un seul cœur de ville et qu'on fasse en sorte que tout fonctionne ensemble. »

Corinne VALLS

« Dans un certain nombre d'endroits, les problématiques de dégradation des centres-villes d'une part, de forte évasion commerciale vers la périphérie d'autre part, les deux s'auto-entraînant, font que le cercle vicieux est assez bien entamé, le départ des populations solvables entraînant le départ des commerces et inversement. »

Nicolas GRIVEL

« Quand je pense centre-ville je pense aux services publics, à la culture, aux loisirs, aux professionnels de santé, et bien sûr aux commerces et donc à la nécessité d'avoir de plus en plus une réflexion spécifique, pour l'intervention particulière dans les centres de nos villes. C'est donc pour une des questions d'avenir, parce que participer justement à fédérer, à réaménager, à recréer des cœurs de villes attractifs, dynamiques qui permettent aux gens de se rassembler, c'est essentiel dans le contexte dans lequel on vit actuellement. La réussite d'EPARECA dans ces espaces commerciaux doit encourager à défricher des plans d'actions nouveaux, supplémentaires et essentiels pour nos villes et les quartiers populaires. »

Stéphane TROUSSEL

« On demande alors à EPARECA beaucoup de choses et on va s'y atteler, je pense que la dynamique des équipes d'EPARECA va largement y contribuer, si bien sûr ils prennent à bras-le-corps ces questions de centre-ville avec l'ensemble des partenaires qui voudront bien avec nous relever ces défis. [...] »

Corinne VALLS





Epareca^o



