LES CENTRES-VILLES DE DEMAIN

TOUS ACTEURS DU SUCCÈS !

Extraits des éléments transmis par le Cabinet Cibles & Stratégies lors du séminaire du 28/04/2016 organisé par le Groupement Commercial du Bas-Rhin et la CCI Alsace Eurométropole.

GROUPEMENT COMMERCIAL DU BAS-RHIN

CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

ÉDITORIAL

Depuis dix ans, la vacance commerciale s'aggrave d'année en année et tous les six mois, une nouvelle étude s'en fait l'écho. Les centres villes de France se vident de leurs commerces et ce n'est que le signal d'une dévitalisation plus profonde : diminution de la population, loyers exorbitants, logements inoccupés...

Pour éviter que ce fléau n'impacte durablement l'Alsace, la CCI Alsace Eurométropole et le Groupement Commercial du Bas-Rhin ont entamé en 2015 une démarche en faveur du commerce de centre ville et de centre bourg afin d'enrayer ce phénomène. Il était urgent d'agir, mais pas de manière isolée.

Un travail a été mené conjointement avec des commerçants et des Responsables d'Associations de Commerçants du Bas-Rhin car ils sont les premiers acteurs de la vitalité commerciale d'un cœur de ville. Il a été jugé primordial de se projeter à 360° et de prendre en compte tous les facteurs commerces, déplacement, habitat, services...

La politique de revitalisation des centres-villes doit mobiliser tous les acteurs publics et privés concernés autour d'une vision et d'un projet commun qui vont au-delà de la seule problématique commerciale. D'ailleurs le dernier rapport (07/2016) commandé par l'Etat sur la revitalisation commerciale des centres-villes relève l'importante responsabilité des élus pour mettre en œuvre une stratégie globale adaptée à la situation de leurs territoires et de leurs centralités.

L'objectif de notre carnet de route est de vous livrer une synthèse des principaux enjeux et leviers d'action pour redynamiser ou adapter vos centres-villes aux nombreuses mutations de la société et évolutions des comportements d'achats des consommateurs.

Nous sommes convaincus que par notre capacité à travailler ensemble, la réussite s'inscrira forcément pour nos villes, nos bourgs et nos villages.

Alors, tous acteurs pour les commerces et les centres-villes de demain !

Jean-Luc Heimburger
Président
de la CCI Alsace Eurométropole

André Marchand
Président
du Groupement Commercial du Bas-Rhin

MAINTENIR LES ÉQUIPEMENTS CRÉATEURS DE FLUX

ENJEUX

- Un centre-ville doit bénéficier d'équipements dits générateurs de flux ou de trafic tels que les équipements publics.
- Il est nécessaire de freiner la périphérisation des activités commerciales et des équipements publics qui ont tendance à migrer vers les entrées des villes.

PISTES DE TRAVAIL

ASSURER LA CONTINUITÉ & LA DENSITÉ COMMERCIALE

ENJEUX

- Travailler la densité commerciale consiste à réduire les ruptures commerciales et favoriser la continuité du linéaire.
- L'addition de commerces est une condition incontournable pour générer du trafic et développer l'activité.
- L'attractivité commerciale repose sur un principe immuable : l'effet de pôle ou la densité commerciale.

PISTES DE TRAVAIL

TRAVAILLER L'EFFET VITRINE DU CŒUR DE VILLE

ENJEUX

- Ce sont les points de vente qui génèrent l'envie de s'arrêter en centre-ville ou centre-bourg.
- La collectivité doit agir par un aménagement qui vise à optimiser la visibilité des vitrines (soutenir l'effet vitrine des commerces).
- Travailler l'effet vitrine permet également la captation des nouveaux habitants, condition essentielle au fonctionnement des commerces.

PISTES DE TRAVAIL

AMÉLIORER L'ACCESSIBILITÉ DU CENTRE-VILLE

ENJEUX

- L'accessibilité du centre doit être une priorité avec, en filigrane, les notions de fluidité, de circulation et de sécurisation des déplacements.
- Les multiples déplacements journaliers du consommateur font qu'il privilégie le commerce de flux sous l'item « J'achète où je passe ».

PISTES DE TRAVAIL

MIEUX ORGANISER LE STATIONNEMENT

ENJEUX

- La distance psychologique stationnement/commerce et la qualité du cheminement sont des valeurs essentielles pour rendre un parking attractif.
- Le stationnement n'est pas un moteur de fréquentation, c'est une condition de réussite.
- La problématique récurrente provient souvent d'une gestion peu organisée des parkings plutôt que d'un véritable déficit de places.

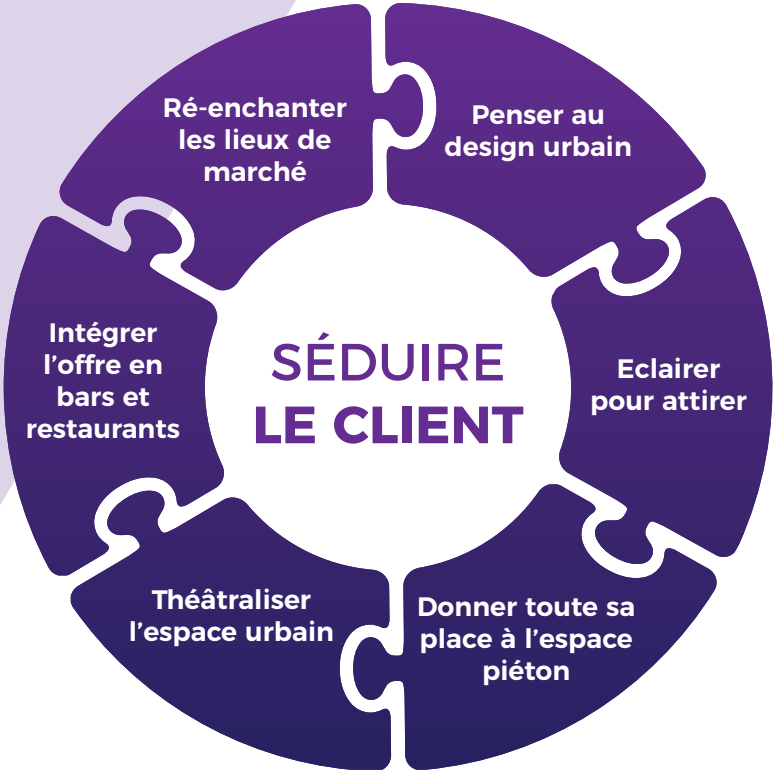
PISTES DE TRAVAIL

RÉ-ENCHANTER LE CLIENT

ENJEUX

- A l'heure d'Internet, il est primordial de ré-enchanter le client pour maintenir un dynamisme des centres-villes et de leurs commerces.
- Travailler l'enchantement du client consiste à améliorer le confort, l'ambiance d'achat, et tout ce qui favorise la qualité de l'expérience client.

PISTES DE TRAVAIL



GÉRER L'IMMOBILIER COMMERCIAL

ENJEUX

Face à la croissance des locaux vacants et à l'augmentation des loyers, les collectivités peuvent intervenir et se constituer un patrimoine commercial afin de faciliter l'implantation de nouveaux commerces.

PISTES DE TRAVAIL

Groupement Commercial du Bas-Rhin
Espace Européen de l'Entreprise
1A rue de Dublin
67300 Schiltigheim

Gisèle Achour Monschin
Secrétaire Générale
Tél. 03 88 32 38 43
groupement.commercial.bas-rhin@orange.fr

Chambre de Commerce et d'Industrie Alsace Eurométropole
10 place Gutenberg CS 70012
67081 Strasbourg Cedex

Aziz Derbal
Directeur Commerce
Délégation de Strasbourg et du Bas-Rhin
Tél. 03 88 75 25 60
a.derbal@alsace.cci.fr

stratosene.fr