

ÉTATS GÉNÉRAUX DU CŒUR DE VILLE : QUELS MOYENS POUR RENDRE LE CŒUR DE VILLE ATTRACTIF ?

Les actions découlant des États généraux du cœur de ville commencent à faire sentir leurs effets avec des projets d'investissement qui se développent.

Quel est le défi du commerce de cœur de ville ? Résister au développement des zones commerciales en périphérie ? S'adapter à la vente sur internet ? « *Forcément, les deux* », assure Stéphane Fontaine qui n'est pas homme à baisser les bras. Ce commerçant alésien vient d'investir en ouvrant le magasin Bonobo dans la rue du Docteur Serres, créant cinq emplois, et il croit plus que jamais au potentiel du cœur de ville.

« *Attirer les enseignes nationales dans le centre, alors que toutes préfèrent la périphérie, ça n'est pas simple... Mais c'est possible : il faut présenter des arguments, être convaincant et être soutenu par la municipalité* », avance-t-il tout en saluant la nouvelle politique commerciale attractive menée par la Ville d'Alès dans le cadre des États généraux du cœur de ville, politique dont il a bénéficié.

Un rendement/m² compétitif

Les mesures tarifaires prises pour faciliter le stationnement (1h ou 2h gratuites), les aides à la rénovation de l'habitat pour embellir le centre-ville et y fixer les riverains, les subventions pour la modernisation des devantures commerciales, les espaces partagés permettant de circuler plus facilement pour faire ses achats ou une fiscalité avantageuse pour les boutiques de la ville sont justement les arguments dont peuvent se prévaloir les quelque 500 professionnels alésiens et tous les porteurs de projet souhaitant y investir.

« *Le cœur de ville reste compétitif en matière de coût d'exploitation* », assure Cédric Zanon, chargé de mission "commerce" pour les États généraux, rappelant que l'hyper-centre possède une fiscalité avantageuse par rapport aux zones de périphérie.

Les propriétaires peuvent être exonérés de la taxe foncière sur les propriétés bâties et les exploitants de la cotisation foncière des entreprises.

Quant aux problèmes de stationnement, Max Roustan, maire d'Alès, les balaie d'un revers de la main : « *Les derniers comptages réalisés montrent que les mesures de gratuité en surface et dans nos cinq parkings souterrains ont porté leurs fruits* ».

La force des commerces indépendants

Les grandes enseignes sont très attentives aux choix de leurs concurrents : « *Une implantation en appelle d'autres, jusqu'à créer un cercle vertueux* », est convaincu Stéphane Fontaine.

Un point de vue que Cédric Zanon souhaite compléter : « *La force du centre-ville d'Alès, c'est aussi ses commerçants indépendants qui animent 78 % des boutiques ! Si les enseignes nationales agissent comme des locomotives en générant un trafic important qui profite à tous, le commerce indépendant apporte une diversité essentielle, indispensable à l'attractivité d'un centre-ville* ».

La municipalité a mis en application un lot de mesures pouvant être utiles à tous les détaillants, pour conforter le centre-ville d'Alès comme un pôle commercial majeur. « *Je suis convaincu que d'autres investissements viendront conforter la dynamique amorcée* », conclut, confiant, Max Roustan.

Action n° 12 : Les commerces restent ouverts le vendredi midi

Plus de 150 commerçants du centre-ville d'Alès, avec les Halles de l'Abbaye, restent désormais ouverts entre midi et 14 heures, tous les vendredis. « *Vendredi midi, on vous facilite la vie !* » : tel est le slogan permettant de promouvoir cette initiative impulsée par l'UCIA et soutenue par la municipalité.

Une pause shopping supplémentaire

« *Nous sommes beaucoup à être seules en boutique et ça n'est pas évident de s'organiser, mais nous tenions à répondre à cette demande de nos clients qui est cohérente avec le diagnostic posé par les États généraux. Une pause shopping supplémentaire en fin de semaine, c'est toujours agréable* », souffle Dominique Grinda-Deras, présidente de l'UCIA d'Alès.

La liste des commerçants participants est disponible sur l'appli BOUTIC Alès et sur www.ales-commerces.com.

Tous les commerçants qui le souhaitent peuvent intégrer ce dispositif. Plus d'infos auprès de l'UCIA : tél. 04 66 52 15 80 ou ucia.ales@wanadoo.fr.



A lire aussi