

LYON 7^E

L'association pour le commerce cherche à promouvoir le territoire

Une fois n'est pas coutume, c'est une association qui est venue répondre aux questions d'une autre association, lors du dernier Cica (Comité d'initiative et de consultation d'arrondissement).

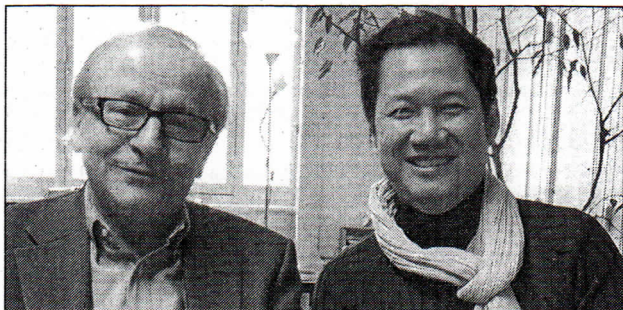
>> Est-ce la première fois que vous intervenez ainsi ?
Georges Sorel : Oui, nous étions directement concernés, mais par contre nous nous interdisions de répondre à la place de la Ville. Quelques membres d'association semblaient ne pas nous connaître, c'était donc l'occasion de dresser un bilan de nos actions depuis 2006, date de la création de l'association de Développement du commerce de Lyon 7, ADC7.

>> La présentation que vous avez faite a été très applaudie. Quels ont été les points forts de 2010 ?

Patrice lochem, responsable de développement commerce : Agir sur le commerce est compliqué, et le territoire du 7^e est mal connu des enseignants, des indépendants, et même des agences immobilières. Nous sommes porteurs de projets importants pour la valorisation dudit territoire. Nous voulons également favoriser la mixité tertiaire et commerciale. Les entreprises font travailler les commerces de bouche, à l'heure du repas. Et le nouveau concept de cumuler deux activités commerciales complémentaires est de plus en plus recherché.

>> Quelques, très rares, personnes pointent la désertification commerciale...

Georges Sorel : C'est faux.



Georges Sorel, président, et Huy Nhu, trésorier / Photo Brigitte Del Rizzo

Nous ne pouvons pas demander à un commerce de s'implanter dans la zone du Bon Lait tant que les habitants n'y sont pas. On nous reproche la disparition de commerces traditionnels. Et bien une fromagerie s'est installée Avenue Jean-Jaurès.

>> Qu'en est-il des marchés ?

Celui de Jean-Macé fonctionne bien. Mais il ne faut pas croire qu'implanter de petits marchés sans étude préalable

soit possible. Les agriculteurs, qui sont sur les marchés tous les matins et dans leur exploitation le reste du temps, ne vont pas décider de changer de lieu, sans assurance d'un chiffre d'affaires. Et l'implantation d'une zone marché a un coût : l'électricité pour les banques froides, le nettoyage, le revêtement spécial au pied des arbres... L'enjeu est trop important pour une décision non réfléchie.

B.D.R

■ Un concept novateur

Parmi les actions de l'ADC7, citons le guide du commerce, troisième édition. Une véritable bible regroupant, non seulement tous les commerces de l'arrondissement, mais également tous les services, informations pratiques et numéros utiles.

Ce guide est distribué dans les commerces bien évidemment, disponible en mairie et différents lieux publics. Et Georges Sorel compte bien l'intégrer dans les documents remis aux nouveaux habitants, lors de leur accueil.

Puis, la possibilité à tous les commerces, adhérents ou non, de profiter des services

fédérés par l'ADC7, au même titre qu'un comité d'entreprises : chèques vacances, locations estivales... Un atout pour les toutes petites entreprises, lorsqu'elles recrutent, et peuvent proposer des avantages sociaux réservés jusqu'alors aux grands groupes.

Enfin, la démarche de développement durable est prise en compte avec réduction de la consommation d'eau et des déchets toxiques, amélioration de l'éclairage des commerces, covoiturage, etc. Quant à la mutualisation des places de parking, le sujet fera l'objet d'un prochain article.