

Candidature Lyon 7^e

Pour un Management de Centre-Ville durable

Jean-Pierre FLACONNECHE / Maire du 7^e ardt

Romain BLACHIER / Adjoint Economie Commerce Artisanat -
Mairie 7^e ardt

Georges SOREL / Président ADC7

Amaury SMET / Cabinet Smet Commerces entreprises
Administrateur ADC7

Cyril IHSSAN / Président Observatoire Promotion Modernisation
Eclairage en France

Huy NHU / Agence avec Vous - Trésorier ADC7

Patrice IOCHEM / Chargé de mission - ADC7

Un territoire composé de deux quartiers bénéficiant d'importants aménagements urbains

- Berges du Rhône;
- ZAC du Bon Lait;
- ZAC Girondins-Nexans;
- Gare Jean Macé;
- Transformation de la Caserne Sergent Blandan en parc urbain;
- Parc de Gerland;
- Prolongement de la ligne B de métro;
- Prolongement de la ligne T1 de Tramway;
- Relocalisation du supermarché Casino de la place des Pavillons;
- Requalification de la rue Garibaldi;
- ...

Le commerce

- Un chiffre d'affaires de 164 M € en 2006 (118 M € pour l'alimentaire et 47 M € pour le non alimentaire).
- Un potentiel de consommation des ménages de 379 millions d'euros (167 M € pour les produits alimentaires et 212 M € pour les produits non alimentaires)
- Un équipement commercial qui a une totale vocation de proximité avec de moins en moins d'armes pour résister aux grands pôles commerciaux voisins.
- La partie la plus importante de l'offre commerciale de l'arrondissement qui se concentre sur le quartier de la Guillotière.
- Une offre commerciale dispersée géographiquement sur Gerland.
- Deux axes commerciaux qui structurent l'arrondissement le cours Gambetta et l'avenue Jean Jaurès.
- 11 supermarchés (11 212 m²) qui réalisent 59 % du CA alimentaire.
- Un nombre importants d'artères commerciales (Places Jules Guesde, Saint-Louis et des Pavillons, rues de la Madeleine, de Marseille, de Gerland, Marcel Mérieux, Grande Rue de la Guillotière, ...) qui contribuent tant en nombre de commerces qu'en chiffre d'affaires à l'attractivité commerciale du 7e.
- 72 % du chiffre d'affaires est réalisé par des activités alimentaires.

Enjeux

- Conforter l'attractivité commerciale de l'avenue Jean Jaurès et du cours Gambetta;
- Anticiper les départs en retraite des commerçants détenant des emplacements stratégiques;
- Préserver la diversité de l'offre commerciale existante voire de la renforcer;
- Renforcer, valoriser et structurer l'offre de commerces exotiques présents sur la Guillotière;
- Moderniser et contribuer à une meilleure insertion urbaine des points de vente des rues de Marseille, de la Madeleine...;
- Favoriser à Gerland l'arrivée de nouveaux commerces pour faire face à la forte croissance de la population;
- Contribuer à la réussite commerciale des ZAC Girondins-Nexans / Bon Lait qui permettront l'émergence d'une nouvelle polarité commerciale répondant aux besoins de la population;
- Donner une meilleure visibilité à la filière de la restauration de Gerland;
- ...

Pertinence du management de centre-ville du 7e

Le diagnostic territorial tel qu'il apparaît dans les conclusions du SDUC relève :

Pour le 7e arrondissement Nord :

- Un quartier qui bénéficie d'une croissance démographique et une diminution importante de la taille des ménages;
- Une densité commerciale intéressante (8 pour 1000 habitants);
- Un territoire peu attractif avec une forte évasion commerciale essentiellement en direction des grands pôles de l'agglomération lyonnaise.

Pour le 7e arrondissement Sud :

- Une augmentation démographique avec une forte baisse de la taille des ménages;
- Un quartier en mutation avec en prévision une forte croissance de la population dans les années à venir;
- Un territoire peu attractif et marqué par une importante évasion commerciale;
- Une densité commerciale faible (4 commerces pour 1000 habitants).

Pertinence du management de centre-ville du 7^e (suite)

Cohérence par rapport aux orientations du SDUC

- Les préconisations du SDUC s'articulent autour de la densification et de la modernisation de l'offre sur les principaux sites à enjeux : Jean Jaurès, Guillotière, Gambetta (Nord), mutation du secteur Pavillons / Debourg, de la rue de Gerland, Girondins / Massimi (Sud).
- Le projet de MCV répond aux attentes des collectivités dans la mesure où les actions liées au développement économique local (accueil porteurs de projets, travail avec les professionnels de l'immobilier, plaquette de présentation du territoire, travail avec les enseignes,...) correspondent à l'objectif de valorisation du territoire pour renforcer le tissu commercial local et accueillir de nouveaux investisseurs.
- De même les politiques liées au développement durable sur ce territoire peuvent permettre grâce au MCV de faire de l'arrondissement un lieu d'expérimentation duplicable pour d'autres pôles de commerces.
- Le MCV aura aussi l'avantage d'être un lieu de concertation et d'échanges entre les acteurs économiques et les collectivités dans une période où les projets sont nombreux.
- L'existence d'une structure de MCV pendant une telle période est un atout non négligeable pour mettre en perspective les informations et les questions qui émergeront inévitablement de ces chantiers.

Partenariat projeté

- Un riche partenariat qui néanmoins souffre, à ce jour, de l'absence de certains acteurs publics dans la gouvernance du territoire.
- La gouvernance se traduira par la présence de collèges qui ont pour vocation d'obtenir la plus large représentation possible des acteurs locaux et de permettre des échanges entre eux.
- Des commissions thématiques permettront de définir les sujets de travail pertinents sur lesquels il convient de travailler.
- Les différents collèges et les commissions thématiques alimenteront le groupe technique et le Comité de Pilotage ceci pour un bon fonctionnement du MCV.
- La gouvernance du territoire sera complétée par un groupe technique et le Comité de Pilotage.
- L'implication des différents acteurs publics ou privés devra dépasser le simple rôle de financeur ceci afin que chacun prenne sa place dans le développement du territoire et les actions qui seront conduites.
- Il est attendu que chaque partenaire en fonction de ses compétences apporte à la structure de MCV son expertise et sa vision pour accompagner le territoire dans son développement sous l'égide de la structure de MCV.

Structure de portage du management de centre-ville

- L'ADC7 a été conçue, dès sa création en 2006, sur le modèle des différentes associations de MCV présentes sur le Grand Lyon.
- Les statuts avec 6 collèges représentent les différentes fonctions économiques présentes sur le territoire : commerce, artisanat et service ; associations professionnelles ; institutionnels et acteurs culturels ; immobilier et bancaire ; personnes qualifiées ; ancien dirigeants de l'association.
- L'ADC7 n'a donc jamais été une association de commerçants, le partenariat qui s'est formé autour de cette structure et les actions qui sont conduites démontrent ce point.
- L'ADC7 propose donc aux partenaires de devenir la structure de portage de la démarche de MCV. La Gouvernance de l'ADC7 sera dans ce cadre amenée à évoluer ceci afin de coller aux attentes du partenariat. Les statuts seront modifiés en fonction des demandes du partenariat.

Une stratégie portant sur l'ensemble des fonctions du centre-ville

- Favoriser le débat sur l'avenir du 7^e en garantissant un processus d'implication et d'appropriation de la vision et de la stratégie pour développer des initiatives concertées pour un territoire vivant, attractif et durable.
- L'objectif du MCV est de mettre en place un plan d'actions pour favoriser le développement actuel de l'arrondissement et pour contribuer à son développement futur.
- Elle repose sur une approche globale du développement urbain tant économique que sociale et culturelle avec au centre du système un partenariat, formel ou informel, qui réunit les acteurs publics et privés ceci afin de les faire collaborer dans un intérêt mutuel.
- Le MCV encouragera la collaboration et les échanges pour permettre une meilleure efficacité et une meilleure communication entre les partenaires et définir conjointement une vision et une stratégie partagée.
- Les actions à mener concernent tous les secteurs : commerce de détail, environnement, accessibilité, tourisme, culture, logement et développement urbain.
- Son champ d'action s'exerce dans divers secteurs tels que : le renforcement de l'offre commerciale et la recherche de nouveaux investisseurs, le développement urbain, une meilleure gestion de la qualité de vie et de la sécurité, la promotion et valorisation du centre-ville, l'amélioration de l'accessibilité, la sécurisation des commerces

Plan actions

AXE 1 : LA PROXIMITÉ

- Rencontres quotidiennes avec les acteurs du commerce
- Résolutions des problèmes rencontrés au quotidien par les commerçants et les artisans
- Mise en place de services de type comité d'entreprise
- Soutien aux unions commerciales

AXE 2 : VALORISATION DU TISSU COMMERCIAL

- Stratégie internet de valorisation du territoire
- Le Guide du Commerce

Plan actions (suite)

AXE 3 : DÉVELOPPEMENT DURABLE

- Amélioration de l'éclairage des commerces
- Réduction de la consommation d'eau et des déchets toxiques des commerces

AXE 4 : IMMOBILIER COMMERCIAL

- Gestion d'une bourse aux locaux
- Rencontres avec les acteurs de l'immobilier commercial
- Rencontre avec les enseignes et franchises
- Plaquette de promotion et de valorisation du 7e
- Accueil des porteurs de projet
- Suivi des grands projets

AXE 5 : ACCESSIBILITE

- Plan de Déplacement Inter-Entreprises
- Site de covoiturage

Evaluation

- Candidature aux trois niveaux du label TOCEMA Europe (Quality Mark) ceci afin d'évaluer la performance et de renforcer la gestion de centre-ville.
- Le reporting permettra de rendre compte des opérations de manière transparente et indépendante (mise en place de tableaux de bords avec définition de critères et grille d'évaluation, production annuel d'un bilan d'activité...).
- Un Intranet sera développé à partir de la plate-forme lyoncommerce.com, il proposera les différents compte-rendu de réunions en téléchargement, un outil d'organisation des réunions, les études réalisées...
- Un outil d'évaluation sur le pilotage technique sera réalisé.
- Le MCV assurera le dialogue avec les partenaires ceci afin d'obtenir une vision partagée des résultats atteints.
- L'un des objectifs est d'organiser progressivement un dialogue sur les résultats avec les parties prenantes des opérations financées.
- Toutes les opérations seront évaluées dans un délai de 3 à 12 mois après leur achèvement.