

ATELIER ADNKB « LA VILLE RAYONNANTE »
Troisième réunion (27 Avril 2017)
Phase de travail avec M. Jean Marc Nicolle, Maire du Kremlin Bicêtre

Introduction, de Jean Marc Nicolle, Maire du Kremlin Bicêtre :

« On a initié cette démarche pour dessiner la ville à horizon 2030. Si vous vous êtes autant impliqués au long de ces mois, c'est que vous avez envie de poursuivre cette aventure et il faudra qu'on trouve les formes pour prolonger la participation dans la mise en œuvre des projets. »

« Dans l'économie de marché dans laquelle on évolue, **notre pouvoir d'intervention est très limité**. Nous ne sommes pas propriétaires de locaux commerciaux et nous n'envisageons pas de l'être car notre objectif est de ne pas augmenter la fiscalité locale. Il faudrait avoir les reins solides pour que la collectivité puisse assumer ce type de choses, même si certaines dans l'avenir pourraient apporter quelques opportunités pour la ville. Le Grand Paris, sujet qui me passionne, si l'on veut faire comprendre à quoi sert la Métropole, doit passer par des actions très concrètes et de l'accompagnement auprès des collectivités et pas simplement par des volets stratégiques. Beaucoup de villes se retrouvent aujourd'hui **dans une mutation du tissu commercial et le commerce qu'on connaissait avant n'est plus le commerce qu'on connaîtra demain**. Le président Ollier a justement eu l'occasion d'annoncer l'idée de travailler sur la revitalisation commerciale des communes de la métropole du Grand Paris qui pourrait déboucher sur des systèmes d'accompagnement financier pour aider les collectivités à la préemption »

Au-delà du **FISAC** (Fonds d'Intervention pour les Services, l'Artisanat et le Commerce) alors ?

« Oui, ce **sont des actions d'accompagnement, un soutien dédié aux collectivités pour les aider à préempter**. Je souhaite **accélérer sur une Maison de Santé au Kremlin-Bicêtre**, on est en discussion sur certains locaux, 400 m² qui coûtent 1,2 millions sur la ville. Si on fait un tel projet, il ne doit pas être le seul, il faut avoir une action volontariste et pouvoir se dire que si on veut faire bouger les choses, ce n'est pas que sur un seul commerce. Mon rôle est d'abord de créer les conditions du dynamisme de notre ville. Amener à des démarches à l'extérieur de la commune pour valoriser et essayer de lutter contre des formes négatives qui ont pu s'installer dans la ville. »

« On a un passé qui reste prégnant sur la ville par le nombre de boucheries halal qu'on a connues même si elles ont diminué par rapport aux années 2000. Actuellement on a une autre caractéristique où on est en train de **se spécialiser, à notre désespoir, c'est la restauration rapide**, avec les kebabs. Souvent nos partenaires, prennent comme exemple Montrouge qui a réussi à faire revenir dans son centre-ville pas mal de commerces, surtout des franchisés, mais dans une configuration différente puisque Montrouge a fait de la démolition-reconstruction, et donc reconstruit des locaux adaptés. Si on se promène sur l'avenue de Fontainebleau, on constate que les kebabs et les commerces de restauration ouvrent **dans des petits locaux**. La question, c'est quels autres types d'activités auraient été possibles dans ce type de petits locaux ? Sachant que ça passe surtout par des franchisés. **C'est une difficulté majeure par**

rapport à nos locaux qui ont une histoire et pas de projet de démolition-reconstruction sur l'avenue. »

« **Vous posiez la question des études, il y en a régulièrement sur la ville.** L'une d'elle a été faite en 2012 sur le tissu commercial de la ville avec des études sur le panier moyen par rapport à la typologie et les CSP (Catégories Socio-Professionnelles) de la ville. C'est un cabinet d'étude qui s'appelle Convergence qui avait fait cette étude, ce qui ne nous empêche pas de travailler avec la CCI et la CMA (Chambre de Commerce et d'Industrie / Chambre des Métiers et de l'Artisanat). Ces études donnent une photographie, à un instant T, mais pas la solution miracle. On s'intéresse également à des informations partagées par certains partenaires. Quand je discute avec Auchan, ils ont des études commerciales, ce sont des études que je connais mais que je ne peux pas publier. Chacun a sa stratégie commerciale. Beaucoup remettent en cause l'économie libérale dans laquelle nous sommes mais il faut en accepter un certain nombre de principes.

Développement économique

« Sur le centre d'affaire, j'ai entendu des inquiétudes légitimes, ainsi que sur le centre commercial. Tout l'ilot central est repris par Orchestra, ouverture d'ici la fin du mois de mai. Ça relance une certaine dynamique au niveau du centre. **Sur le centre d'affaire**, l'entreprise « Ménier » et la filiale informatique du Crédit Agricole sont parties. Ça a permis de pouvoir refaire des travaux, des open-space, des cafétérias qui sont Via Poste, qui est une grosse filiale en matière de logistique de la Poste, et ses quatre-cents salariés arrivés depuis un mois dans ce centre. Une société d'informatique s'installe également. **Beaucoup de sociétés d'informatique s'installent sur la ville.** On est reconnu sur **la ville comme un « hub » en matière d'informatique** parce qu'on est à côté de la halle Fressinet, on a Epita, Epitech, et du coup des sociétés viennent pour rechercher cet environnement. On a également un promoteur immobilier en direction de résidences pour les personnes âgées qui s'est installé sur la ville. Uni Cancer avec 150 emplois, et une société informatique avec 150 emplois arrivent avant l'été. »

« La MGEN qui était sur la ville, qui avait quitté son bâtiment sur l'avenue de Fontainebleau, avait pris la décision de reconcentrer toutes ses implantations sur Montparnasse. Elle s'est aperçue qu'elle ne pouvait pas le faire, donc elle revient sur le KB avec cinq-cents emplois, à partir du mois de septembre. On a depuis un an et demi - deux ans, plusieurs enseignes qui veulent s'installer dans le domaine du bio parce qu'on a un potentiel sur la ville, mais elles ne trouvent pas aujourd'hui de locaux adaptés au concept. Picard, par exemple, je crois qu'il leur a fallu entre six et huit ans pour trouver le bon local qui correspondait au concept de distribution de l'enseigne. Les enseignes autour du bio, on leur avait proposé le commerce à l'entrée de la ville, à la place de ces fameux restaurants indien et japonais, malheureusement elles ont refusé. On a contacté cinquante enseignes. Le local faisait 350 m² sur trois niveaux, ce qui complexifie leur fonctionnement, et le loyer était à 10 000 euros par mois. Aujourd'hui, j'ai l'intention de **responsabiliser aussi les propriétaires fonciers de ces locaux commerciaux** sur lesquels ils ne peuvent pas avoir une même rentabilité que sur l'immobilier de logement. Je pense qu'ils sont un peu sur cette course à l'échalote aujourd'hui. »

Animation commerciale

« Sur la question d'essayer de créer de l'animation commerciale, et de fédérer les commerçants, sachant que ça ne peut passer que par le bon vouloir des commerçants, ces associations sont très souvent tournées sur des projets d'animations musicales et pas toujours d'animations commerciales. **Aujourd'hui on essaye de réactiver une association de commerçants mais on n'a pas trouvé le pilote.** »

Les nouveaux modes de consommation

« Dernier point, sur la transformation qu'on subit en matière commerciale qui doit nous amener à réfléchir sur nos modes de consommation. Le Furet du Nord devait partir en février 2016 et c'était inquiétant sur le devenir du centre car ils avaient l'intention de fermer le 1^{er} étage. Ils ont accepté que le Furet reste sans payer de loyer, parce que ça ne leur coûtait pas plus cher, que le local reste en activité sans loyer à la condition de payer les charges. Ça permettait d'éviter de donner un sentiment que tout soit fermé. Quand j'ai revu le directeur du Furet du Nord au mois de septembre 2016, il ne pouvait même pas payer les charges. Il n'y avait jamais personne. Un commerce n'est pas là pour faire joli dans une ville mais pour répondre à une fonction, un besoin commercial. Il faut réfléchir sur la conséquence des évolutions dans nos modes de consommation, notamment dans le secteur de la culture. La Fnac a réorganisé son réseau en fermant énormément de magasins. Vous commandez des livres sur internet, le lendemain les gens sont livrés. Ça pourrait concerner d'autres secteurs d'activité. En matière de logistique, vous pouvez vous fidéliser avec des fermes en Normandie, vous commandez votre viande sur internet et elle vous est livrée le lendemain en respectant la chaîne du froid. Sur la question de la « malbouffe » qui est un sujet important, il faut regarder comment évoluent nos modes de consommation qui se transforment. Le métier de facteur, par exemple, est quasiment en voie de disparition. Ils se transforment en livreur de colis. »

« Ça nous renvoie à la manière dont on consomme au quotidien. On voit des évolutions et la Chambre de Commerce travaille là-dessus. On a l'intention de passer des partenariats parce qu'il se crée un laboratoire à Créteil pour sensibiliser les commerçants. **Le commerce de demain sera vraisemblablement avec une part de services, pour apporter une plus-value aux clients.** Parce qu'il peut se différencier de ce qu'on trouve sur internet. La plupart des clients aujourd'hui scannent le produit en magasin et s'ils le trouvent moins cher sur internet, le commandent, et l'ont le lendemain chez eux. Le commerçant peut essayer de s'adapter, non pas par le prix de vente mais sur la question du service qu'il sera capable de pouvoir apporter. »

« On rentre dans une zone de turbulence au KB parce qu'on a toute une **génération de commerçants qui arrive à l'âge de la retraite.** Plus de 50%, voire deux tiers de commerçants y arrivent. Quand on discute avec eux sur l'évolution des horaires, sur une ville avec un taux d'activité important, et sur les durées de transport, on peut envisager qu'au lieu de fermer à 19h30 ils repoussent les horaires. On n'a pas réussi à les convaincre. Par contre, ces nouvelles générations qui vont arriver seront différentes. Ça aura un sens demain de mettre du commerce au niveau de la nouvelle gare de métro. »

Discussion

Participant : « Sur l'**extension des horaires**, il y a une question de droit du travail. L'épicier en face de la Comète peut le faire parce que c'est tenu par une famille. Sur la grande distribution menacée par le numérique, je ne vous suis pas parce qu'il y a le développement des circuits courts qui est aussi une bonne chose. On a une entreprise qui s'appelle monpotager.com au KB, c'est aussi une réponse à une certaine « malbouffe » dans les circuits traditionnels. Les gens qui achètent sur internet sont aussi en recherche de qualité et pas uniquement de prix.

« J'avais une question par rapport à l'emplacement à côté du métro, **l'ancienne Halle aux vêtements**, pourquoi cette difficulté à trouver un locataire ? Ca fait plus d'un an. On pourrait croire que l'emplacement est attractif, est ce qu'il y a un problème de surface ? »

M. le Maire : « Sur la première partie je partage tout à fait ce que vous avez dit. La remarque qu'on a souvent quand on parle de commerces, c'est : « On voudrait le poissonnier, le boucher etc. » Une donnée qu'on a aujourd'hui sur la ville, si on prend un secteur très ciblé autour de la poissonnerie, on a le poissonnier sur le marché, le mareyeur et les petites et grandes surfaces. Quand on discute avec la chambre de commerce, elle nous dit qu'on ne fera jamais venir un autre poissonnier sur la ville. C'est pareil pour des boucheries. Quand on parle commerces, les gens veulent retrouver le commerce d'antan, mais il faut s'adapter car les gens reconnaissent eux-mêmes que dans leurs propres modes de consommation, ils ne vont pas dans les commerces de quartier.

Concernant le local, au pied du métro, il a une configuration très particulière puisqu'il est sur deux niveaux. On vient de se renseigner récemment, je préférerais que ce soit un commerce mais je n'ai pas envie que ça parte n'importe comment. Il fait 400 m² de plein pied et il y a 193 m² à l'étage. C'est plus de 16 000 euros mensuels. Le prix n'est pas négligeable, avec des locaux pas tout à fait aux normes. On ne peut pas y rentrer immédiatement comme ça. »

Participant : « Je m'étonne vraiment beaucoup de la qualité des études de marché que le Furet, Altaris, Auchan, ont faites. Ils ont échoué. **La qualité est très médiocre. Je crois que la municipalité a une responsabilité. Elle ne doit pas risquer de laisser s'installer une boutique, elle doit avoir son mot à dire.** Nouvelle Frontière va partir, pourquoi ? Ils ont été là un peu en otage, ils ont signé trop tôt et ils ont fermé Belle Epine entre temps. La municipalité ne peut pas imposer mais peut avoir la communication des études de marché et avoir son avis à donner. L'ancien centre commercial, pareil, il y a eu des erreurs lourdes. La deuxième chose qui m'inquiète, c'est la médiocrité des commerçants ici. Ce n'est pas l'âge, c'est la culture, ils sont à côté de la plaque. Leurs commerces ne valent rien, les jeunes ne vont pas reprendre. Où les Kremlinois achètent-ils ? Et où les salariés qui ne sont pas du Kremlin achètent-ils ? Les cadres informaticiens, quels commerces sont attractifs pour ces gens-là aujourd'hui ? Le KB n'est pas bien positionné pour le commerce, il l'est pour les bureaux mais la ville est trop petite pour avoir un vrai commerce dynamique et attractif »

« Résolvons le problème du commerce, on n'aura plus que des problèmes de riches. Il faut en être persuadé, une fois qu'on aura réglé ça, le reste suivra. Il faut s'adapter aux nouveaux chalandes et à leurs futurs modes de consommation. Tel que ce sera dans dix ans. Les

commerces vont changer, les commerçants prendre leurs retraites. Le boucher halal sera peut-être remplacé par un Apple Store. »

M. le Maire : « La ville n'est pas trop petite pour le commerce, ça dépend de quel commerce on parle, il y a le petit commerce de quartier, les moyennes et grandes surfaces. Quand on parle d'un boucher, d'un boulanger et d'un commerce de quartier, ce n'est pas la même chose qu'une moyenne surface. Toutes les villes ont la capacité à avoir du commerce de proximité. On n'a pas parlé de la formation. Pour en avoir parlé avec la chambre des métiers, si on regarde aujourd'hui les enseignes qui veulent faire des supermarchés de quartier (Carrefour City) par rapport à la sensibilisation de plus en plus de couches moyennes-hautes sur les questions de nutrition, de qualité, ils veulent remettre dans leurs modes de distribution des boucheries traditionnelles, mais ils ne trouvent pas de gens formés. J'ai discuté avec une enseigne qui s'intéresse à notre ville, ils ont de beaux concepts mais sont obligés de se réadapter par rapport à la réalité du marché du travail et de la formation. Sur les études de marché, la ville n'a pas les moyens de le faire. »

Participant : « On peut financer une expertise ! »

M. le Maire : « C'est ce qu'on a fait mais les enseignes savent souvent mieux que nous le panier moyen. Dans le cadre du droit de préemption commercial qu'on a mis en place sur la ville, on voit tout changement d'activité. Quand l'activité correspond aux attentes, il y a des mutations qui se font, on n'embête pas les gens. Sur l'avenue de Fontainebleau, tous les Kebab ont été vus, on leur a tous expliqué le risque qu'ils allaient prendre parce qu'ils partagent tous le même gâteau. Force est de constater qu'ils s'entêtent. »

« **Le seul moyen que j'ai pour interdire c'est d'acheter le commerce.** La loi telle qu'elle est faite permet d'empêcher de faire, mais si j'achète le commerce, j'ai une obligation de retrouver une activité dans un délai d'un an. Si au bout d'un an je n'ai pas réussi à trouver une activité différente, la personne redevient prioritaire sur le bail commercial. Si on est dans la situation où la ville achète pour empêcher une boucherie halal de s'installer, au bout d'un an on n'a pas trouvé, c'est la ville qui réinstalle la boucherie halal et sûrement en louant moins cher »

Participant : « C'est sur des pôles qu'on peut faire bouger le commerce, pas sur des bricoles ou alors des réseaux de bricoles »

M. le Maire : « Il y a un élément à prendre aussi en compte c'est la population étudiante qu'on a sur la ville. En termes de population étudiante, on est la 2^{ème} ville du Val de Marne. Si les kebabs se sont ouverts, ce n'est pas le fruit du hasard non plus. **Notre travail c'est de renseigner, de pouvoir sensibiliser sur les évolutions de la ville.** Sur la question des entreprises qui arrivent, je vais faire une réunion avec l'ensemble des commerces pour leur faire prendre conscience de ça. Quel type de pouvoir d'achat arrive sur la ville. Par contre, ce n'est pas moi qui les transformerai. Mon rôle c'est d'être l'intermédiaire, de sensibiliser. Par exemple, nous avons contacté Starbucks pour le commerce d'entrée de ville, j'étais convaincu qu'il y avait un potentiel avec les écoles Epita, Epitech, ils sont venus trois fois, ils ont regardé. En plus sur la Zac Paul Bourget il va y avoir des évolutions donc un potentiel. La réponse qu'on a eue en octobre 2016,

« Starbucks ne développe plus son enseigne au regard de la situation économique. » Ils étaient dans une logique de consolider leurs implantations commerciales. Les choses se font en fonction des opportunités mais aussi du moment où on arrive dans la vie des enseignes. C'est sûrement un des secteurs les plus difficiles à gérer. »

Participant : **Combien a-t-on de commerçants associés** en dehors de ceux qui sont au centre OKABE ? Le facteur d'évolution est là. Quand ils sont enfermés sur eux, ils n'avancent pas. **Il n'y a pas beaucoup de gens qui sont en franchise** »

M. Le Maire : Parce qu'il y a une vraie difficulté. Je peux vous donner plein d'exemples. Chaque enseigne a sa particularité. **Le problème ce n'est pas tant que le commerçant ne veut pas être en franchise mais que la franchise ne veut pas s'installer.** Lidl est venu, ce n'était pas par plaisir. Si ça a mis autant de temps, c'est qu'on a eu la chance d'avoir une famille Kremlinoise qui avait la sensibilité de vouloir faire quelque chose de positif. Dès le départ, ils étaient en lien avec Lidl, c'est resté fermé quatre mois : pour éviter Lidl on a essayé des activités de loisirs, salle de jeux, salle de cinéma, ça n'a pas marché. Ensuite, l'enseigne autour du bio. La surface commerciale fait 1000 m² sauf que les enseignes concernées sont sur des surfaces entre 400 et 500 m². Du coup ça ne s'est pas fait. Le local était magnifique mais pas adapté à la réalité. Au quotidien, ce ne sont que des problèmes de ce type, mais il ne faut jamais désespérer. »

« Un dernier point, une stratégie qu'on a mise en place, une des manières de soutenir le commerce local, c'est que **la ville soit elle-même un client.** Le marché des livres, c'est le Furet qui l'avait. On respecte le code des marchés publics qui nous permet de mettre des critères. **On a la chance d'avoir des cuisines en restauration collective, on fabrique et on achète nous-même nos denrées.** On ne travaille qu'avec les boulangers de la ville. Sur certaines viandes on travaille avec la boucherie du Cotentin et on est prêt à continuer à développer ces partenariats. Si demain on arrivait à favoriser davantage des circuits courts avec des producteurs qui pourraient venir de façon régulière et auxquels on pourrait assurer des commandes, et en même temps mettre en place **un marché bio sur la ville, je tente l'aventure. Il faut créer la rencontre entre l'acteur et le consommateur.** On a cette contrainte, notre situation géographique, l'attractivité parisienne crée quelque chose contre lequel il est difficile de lutter. A côté de chez nous, il y a le marché Mouffetard, pour une certaine clientèle, qui ne consomme donc pas au KB. »

Participant : « Nos ingénieurs qui vont s'installer ne vont trouver que les centres commerciaux, ça ne va pas les ravir. »

M. le Maire : « Sur les discussions que j'ai avec les propriétaires fonciers, **on a un potentiel dans les années à venir qui va être très important avec la gare.** L'élément important sur les entreprises qui s'installent actuellement, c'est « Paris qui vient chez nous ». Quand une entreprise se déplace, il y a toujours des discussions avec les salariés. Les entreprises peuvent être un accélérateur et un levier pour faire muter le commerce sur la ville. La boîte Uni cancer par exemple qui est actuellement dans le 13^{ème} arrondissement de Paris, vient s'installer ici. »