

## SOISSONS

# Le centre-ville veut attirer le chaland

Des dizaines de boutiques participent à une vaste opération commerciale actuellement. L'une des pistes pour refaire venir les clients dans le cœur de la ville. État des lieux.

**C**ette opération n'a pas été réfléchie dans un bureau, mais pensée avec les associations et les commerçants ». Le directeur commerce de la Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de l'Aisne Christophe Haelterman évoque ainsi les animations de « Passion client », dont la CCI est partenaire, qui ont commencé hier chez quatre-vingts commerçants du centre-ville de Soissons (lire ci-contre).

Ce type de jeu concours est l'une des pistes explorées pour éviter la désaffection pour le commerce du centre-ville. D'autres initiatives vont émerger dans les mois à venir. « *En début d'année prochaine, les idées seront là* », indique le cabinet du maire de Soissons. « *Des groupes, composés notamment de commerçants, sont en train de travailler sur le sujet dans le cadre des Assises du développement économique (L'union du 3 octobre)* ».

Le centre-ville de Soissons constitue le deuxième pôle commercial de l'agglomération et en capte près de 17 % du chiffre d'affaires

Pour le moment, Soissons est l'un des plus importants centres-villes en terme commercial du département. « *Il y a une diversité vraiment intéressante* », remarque Christophe Haelterman. Selon une étude de la CCI de l'Aisne sur les flux commerciaux, le centre-ville de Soissons constitue le deuxième pôle de l'agglomération et en capte près de 17 % du chiffre d'affaires. Le premier est quant à lui, sans surprise, la zone Cora-l'Archer, qui capte près de 40 %.

D'après l'enquête de la chambre de commerce, les consommateurs soissonnais vont peu consommer à l'extérieur de l'agglomération pour ce qui concerne les produits alimentaires. « *Le taux d'évasion est modéré et correspond à des achats limitrophes, avec des volumes relativement faibles et incompressibles* ». En revanche, c'est sur les produits non-alimentaires que l'évasion est élevée. « *On retrouve l'attractivité de l'agglomération de Reims notamment pour les achats dans le secteur de*

### LE TÉMOIN



**GILLES DAVID**  
Président  
de l'association  
du marché

### « Il faut créer plus d'animations »

« Il y a bien besoin de redynamiser le commerce dans le centre-ville. Le premier problème, c'est le stationnement. Sur ce point, nous sommes en moins bonne position que les zones commerciales. Ensuite, il faudrait parvenir à augmenter la fréquentation du centre-ville. Le samedi, nous avons de l'affluence, mais le dimanche, les rues sont vides. Sauf quand il se passe quelque chose, comme lors du 70<sup>e</sup> anniversaire de la Libération, où il y a eu du monde. Enfin, il serait bon de créer des animations les autres jours de la semaine. »

l'équipement de la maison », souligne l'étude. D'autre part, la vente en ligne grignote des parts de marché dans le domaine de l'équipement de la personne et le secteur culture-loisirs.

Avec l'ouverture de la zone commerciale, « Les portes de Soissons », en début d'année, la répartition pourrait changer. « *Mais il faudra entre 18 et 24 mois pour l'évaluer* », décrit Jean-Charles Flament, conseiller commerce de la CCI. Les conséquences pourraient être positives. Comme pour le Parc des Moulins, où se trouve Décathlon. Cette implantation a permis par exemple d'élargir la zone de chalandises de l'agglomération.

Afin d'éviter la fuite des clients, les pistes existent : regroupement des commerces, création d'animation, etc. Sans oublier les fondamentaux. « *Quand on vient dans un commerce de centre-ville, on cherche une solution à un problème, pas simplement un produit* », commente le directeur commerce de la CCI.



## L'UNION DU 9 OCTOBRE 2014 SOISSONS – CHATEAU-THIERRY



Chez Virginie N'Diaye, les clients ont droit à bon café. Geste commercial apprécié par le maire de Soissons et le président de la CCI.

### Des milliers de lots à gagner en ce moment

**Des places de cinéma, pour la piscine, les sites touristiques proches...** Durant dix jours (jusqu'au 18 octobre), près de quatre-vingts commerçants soissonnais participent à l'opération « Passion client ». Le principe est simple : il suffit de prendre un ticket et de gratter. En tout, c'est plusieurs milliers de lots qui sont à gagner.

Pour les plus malchanceux au grattage, une deuxième chance est offerte avec un tirage au sort qui aura lieu en fin d'opération. A gagner : deux séjours à Center Parcs, une tablette Ipad.

D'autre part, plusieurs animations vont rythmer ces dix jours. Ce vendredi 10 octobre, une nocturne commerciale du Commerce Club de centre-ville aura lieu. De 17 à 22 heures, les commerçants partenaires proposeront des offres exceptionnelles (parfois plus de

10 % de réduction). À partir de 21 heures, un plat de raviolis sera offert à ceux qui le souhaitent, à la salle de la Mutualité. En outre, un tirage au sort aura lieu toutes les heures durant cette soirée.

Deuxième rendez-vous de cette « dizaine commerciale » le lundi 13 octobre avec la grande braderie commerciale dans le centre-ville.

Enfin, le samedi 18 et le dimanche 19 octobre de 10 à 19 heures, le chaland pourra découvrir le salon du Mariage organisé par les Vitrites du Soissonnais au Mail-Scène Culturelle.

► **Nocturne commerciale** : informations sur la page Facebook du Commerce club de Soissons.

**Salon du mariage** : informations sur la page Facebook des Vitrites de Soissons.