

ÉDITO

Par Emmanuel LE ROCH,
Délégué Général de Procos



Transformation du commerce, un enjeu pour tous les types de lieu de commerce

Alors que la loi ELAN et ses dispositions « Action cœur de ville » sont en cours de vote final au Parlement après des mois de prise de conscience et de débats sur la redynamisation des cœurs de ville, j'ai souhaité, dans une **Tribune co-signée avec notre Président François FEIJOO alerter sur le fait que « Les centres commerciaux s'essouffent et doivent s'adapter ».**

Procos a soutenu la démarche du plan Action Cœur de Ville et continue de le faire. A la veille de l'adoption finale de la loi et de l'écriture des décrets d'application, il faut rappeler que la suite nous dira ce qu'en feront les 222 villes moyennes sélectionnées, car des risques existent.

En effet, nous avons contribué activement à supprimer quelques dispositions indésirables. Mais, il reste des problématiques à résoudre dans les différents territoires telles que, par exemple, les possibilités de refuser l'enregistrement de CDAC, y compris d'extension de magasins, des dispositions concernant la vérification de la mise en œuvre des surfaces autorisées ou les baux de pied d'immeuble qui peuvent être complexes ou encore sur la future législation en matière de baisse de consommation d'énergie pour les magasins existants. Nous faisons le point dans notre article **« Projet de loi ELAN : un texte aux objectifs louables mais qui peut créer des difficultés importantes pour les activités commerciales ».**

La transformation du commerce ne se limite pas aux centres-villes des villes moyennes. On peut bien entendu, comprendre que ce soit l'urgence tant l'enjeu sociétal et local est prioritaire. Pourtant, le cas des centres commerciaux est également préoccupant. Baisse de fréquentation, baisse de chiffre d'affaires et augmentation des loyers, un croisement de courbe qui se poursuit. Les consommateurs changent, les commerçants s'adaptent mais les changements de méthode et de priorités sont beaucoup trop lents dans les centres commerciaux. Aujourd'hui, les enseignes n'ont pas le choix ; elles doivent arbitrer pour se localiser progressivement dans les polarités assurant un équilibre de volume d'activité avec les coûts d'exploitation.

L'impératif passage d'une gestion financiarisée à l'extrême à une approche commerciale et économique est maintenant urgent. Redynamiser les flux et adapter les coûts à la réalité de l'activité, remettre en place dans les centres une relation humaine souvent perdue, doivent être les préoccupations prioritaires pour rétablir la confiance, préalable à la co-construction d'une nouvelle relation partenariale efficace pour demain. **Je vous invite à prendre connaissance de notre tribune dans Procos Infos. ■**