

MOUSCRON COMINES ESTAIMPUIS

l'avenir
WWW.LAVENIR.NET

Vendredi 23 décembre 2016

Mouscron : la piste de l'échevinat du Commerce justifiée avec Mozaïk

● **Thomas TURILLON**

La probabilité d'un troisième centre commercial sur notre territoire devient de plus en plus sérieuse. Par la voix de Simon Varrasse, Écolo a ramené le sujet lors du conseil communal de lundi. Alfred Gadenne a indiqué que la Ville ne voterait pas contre le projet, rappelant qu'il ne pouvait pas aller à l'encontre des intentions du propriétaire des terres mais qu'il n'oubliait pas pour autant le centre-ville en souffrance. Dans ce contexte est réapparue l'idée d'un échevin du Commerce, proposition de campagne aux dernières élections communales de la part du MR entré dans la majorité... mais dont le souhait n'a finalement pas été retenu. Un supradéploiement de béton en périphérie et une souffrance en son cœur semblent plus que jamais donner un sens au poste.

Un concept canadien pour la dynamique commerciale

Nous sommes allés à la rencontre d'un de nos voisins pour mieux comprendre sa fonction d'échevin du Commerce : Rudolf Scherpereel l'est à Courtrai depuis les dernières élections. L'homme d'affaires (il s'est chargé du lancement de la marque Toshiba en Bel-



gique) souhaitait, lui aussi, se faire entendre. C'est sa maîtrise des réalités commerciales qui lui ont permis d'obtenir légitimement un bureau en l'hôtel de ville.

Lorsqu'on indique que, malgré quasiment 60 000 âmes peuplant l'entité, Mouscron n'a pas d'échevin du Commerce, c'est l'incompréhension totale. Il ne commente ni ne juge la cité des Hurlus mais son visage en dit long sur le fait de ne pas avoir la base de la base en matières échevinales.

D'emblée, M. Scherpereel et son conseiller, Steven Lecluyse, évoquent leur BID. « Business Improvement District, concept canadien. C'est l'organisation des commerces du cen-

tre-ville dans laquelle 3 acteurs interviennent : la ville de Courtrai, Unizo (Union des indépendants) et le centre commercial « K in Kortrijk » qui a permis un déménagement des commerces de l'extérieur de la Ville vers le centre. On vient d'y associer sept villes de l'entité se trouvant tout autour de Courtrai. Depuis quelques semaines, nous venons de lancer un plan stratégique commercial. » Il s'agit de sept points prioritaires sur lesquelles le BID se focalise : « Un noyau renforcé en jouant sur les primes, de la convivialité, l'optimisation de l'offre avec un bon mix commercial, la qualité des rues, le renforcement des animations – lorsqu'un comité de rue met 1 € pour organiser quelque chose,

nous mettons également 1 €, le renforcement du confort avec des bancs par exemple et l'innovation digitale qui nous semble très importante. Le wifi est gratuit partout ».

30 % de cellules vides en moins avec l'augmentation de la taxe

L'herbe n'est pas plus verte ailleurs si l'on fait un focus sur une tache bien visible : la Petite rue ou la rue de Tournai n'ont rien à envier au piétonnier courtraisien aussi peuplé de plusieurs cellules vides. Mais la cité des Éperons d'or a pris le taureau par les cornes. « Pour les cellules vacantes, on a mis deux mesures en place.

Au bout d'un an de vacances, il y a une taxe de 150 € par m² multipliée par le nombre d'étages. Cette taxe vient d'être augmentée et elle augmente aussi chaque année de vacances. Avec cette mesure, on a déjà réussi à diminuer de 30 % le nombre de cellules vides ! On a aussi décidé d'aider les jeunes qui veulent se lancer mais qui ont peur d'entreprendre. La location se fait à nos conditions durant un an, avec des garanties et un loyer mensuel de 150 à 600 €, avec du coaching. Tout le monde est gagnant : la Ville, le propriétaire et le jeune ! »

Autre initiative que vous ignorez certainement : en mettant les pieds dans le piétonnier, vous êtes pistés du début à la fin ! « Les ondes

émises par les GSM sont repérées mais on n'identifie pas les personnes, on voit juste les trajectoires. » Un exemple du bénéfice que cela a apporté ? « On a constaté qu'en ôtant simplement une fontaine, le flux commercial avait été amélioré ! »

Chez nos voisins, la Grand-Place est devenue piétonne depuis quelques années. Après avoir reçu une volée de bois verts lorsque l'idée est apparue, aujourd'hui, aucun commerçant ne voudrait d'un retour en arrière. « On a fait le pari des parkings sous-terrains avec 30 minutes gratuites et places de stationnement payantes dans les rues. Les commerçants étaient furieux au début, ils en redemandent maintenant ! » Pourquoi ils ont trouvé leurs adeptes là-bas et pas chez nous alors que la distance entre le parking Les Arts et les boutiques est pareille, si pas moindre ?

La GCV deviendrait un outil de l'échevinat du Commerce

Quant à la grande question qui est de savoir ce qu'il adviendrait de la Gestion Centre-Ville se chargeant notamment du dynamisme commercial ? Elle serait absorbée par l'échevinat du Commerce, devenant ainsi l'un de ses outils et permettant de s'inquiéter par la même occasion au sort des commerces de tous les quartiers... ■

Internet : atout commercial et non faiblesse

« Kortrijk spreekt en doet mee » (« Courtrai parle et participe ») est une action incroyable : « C'est intégrer les citoyens directement dans la gestion de leur Ville ». Ils disposent d'un site internet où ils peuvent faire leurs propositions spécifiques.

Autre idée décrite comme géniale par les Courtraisiens et qui demande peu de moyens : chaque mois, quelques rues du grand Courtrai sont ciblées. Chaque maison reçoit alors une pancarte telle que vous en trouvez dans les hôtels (« Ne pas déranger ») mais sur laquelle l'habitant est invité à noter une remarque, un conseil, un reproche... « Une fois par mois, le dimanche, le bourgmestre et les échevins se rendent là où les cartons ont



Une fois par mois, le dimanche, les citoyens d'une rue, d'un quartier, sont invités à échanger avec le bourgmestre et les échevins en l'annonçant avec une pancarte sur leur porte ! Les habitants reçoivent par la suite un document débriefant les échanges dans le quartier.

été distribués pour discuter... » L'accueil peut être bon comme mauvais mais le débat est créé. « Ils sont aussi invités à donner des cotations et on donne les résultats répertoriés par la suite. Ils sont souvent très bons. » Le besoin de briser les

barrières entre le peuple et l'élite passe aussi par le fait que, épisodiquement, un quartier est investi pour proposer un barbecue par beau temps. C'est l'autorité courtraisienne qui s'en charge « et ce sont les échevins qui font le service.

Cela permet une proximité avec la population qui discute. Ce n'est pas elle qui doit venir ». On est loin des permanences comme rare possibilité d'avoir une oreille...

Le commerçant doit penser web

Allons encore plus loin. Chaque Ville a son budget et ce sont ses dirigeants qui décident de l'utilisation. « Par quartier, nous, nous disons « Nous avons tel budget. Que voulez-vous que nous fassions dans votre environnement ? » C'est au citoyen de choisir et on le réalise si cela est possible... »

A Mouscron, on entend aussi « Internet fout tout en l'air ! » Autre mentalité à Courtrai où il est vu comme un apport. « On encourage à faire de la vente sur Internet, cela doit devenir une complémentarité. Un client qui fait ses courses

aujourd'hui est un client qui fait notamment son shopping sur Internet et les propriétaires de magasins doivent l'avoir en tête, la vente se réinvente ! Cela demande une certaine éducation et une sensibilisation des plus anciens mais cela en vaut la peine. » Certains commerçants courtraisiens profitent ainsi de temps calmes en boutique ou ferment un jour pour se consacrer à la gestion des colis web. C'est d'ailleurs ce que vient de décider la bijouterie De Paepe sur le forum hurlu : elle lancera bientôt un site de vente pour ses bijoux. Comme quoi, cela bouge timidement chez nous mais cela bouge quand même... Peut-être que le mouvement serait un peu plus rapide si quelqu'un orchestrait l'ensemble. ■ T.T.