

Bonjour Mesdames et Messieurs,

Sachez tout d'abord que je suis très flatté de prendre la parole devant vous pour vous présenter l'Union Commerciale Montbéliardaise et les actions que nous menons pour revitaliser le Centre Ville de Montbéliard.

Je m'appelle Jean-Pierre DUCLOS, je dirige une entreprise de Prêt à Porter masculin et je préside depuis 11 ans maintenant l'Union Commerciale Montbéliardaise qui regroupe actuellement près de 110 adhérents soit un peu plus du quart des commerçants de Montbéliard, ce qui représente plutôt un taux important en comparaison d'autres villes de même importance en France.

Historiquement, au moment où les commerçants ont choisi de se regrouper en associations, nous n'avions pas une seule

structure mais plutôt des petites structures de quartier. Chaque quartier de la ville avait sa petite association et tout cela fonctionnait de façon autonome. Cependant, nous avons vite ressenti l'importance que pouvait prendre la création d'une seule Union Commerciale.

Tout d'abord, ce choix permettait à nos partenaires (Pouvoirs Publics, Chambres Consulaires, ...) de n'avoir qu'un seul interlocuteur et nous avons ainsi une représentativité accrue. D'autre part, il est bien entendu plus facile d'être unis pour réaliser telles ou telles opérations en particulier dans tous les domaines ayant trait à l'animation de la Ville.

Les objectifs de notre Union Commerciale ne sont pas forcément très originaux et je pense que je ne vais rien vous apprendre en vous disant que nous cherchons à fédérer le plus possible les commerçants de Montbéliard, à

les défendre et à organiser toutes les actions susceptibles de faire venir des consommateurs dans nos boutiques. Par ailleurs, nous tentons de nous battre sur 2 points qui nous paraissent essentiels.

Le premier serait d'obtenir un prélèvement de cotisation à la source. En effet, nous nous rendons bien compte que bon nombre de commerçants n'adhèrent pas à une union commerciale pour un souci financier. Ce qui se passe actuellement, c'est que nous fixons un montant de cotisation mensuelle de la façon la plus juste possible et que nous demandons à nos adhérents de verser cette somme à l'Union Commerciale. Pour vous donner une idée, la cotisation mensuelle moyenne à l'UCM est de l'ordre de 250 frs. Si la cotisation était prélevée directement sur les impôts du commerçant et reversée à l'association, cette cotisation deviendrait totalement indolore. De ce fait, nous

disposerions de moyens beaucoup plus importants pour réaliser des opérations d'envergure sans perte de temps inutile pour récupérer l'argent des cotisations. Je suis convaincu qu'un jour ou l'autre, nous obtiendrons gain de cause et cela changera radicalement notre façon de voir l'avenir.

Le second point que nous tentons, avec beaucoup de difficultés de défendre, c'est une meilleure représentativité du commerce au niveau régional, départemental et même national. Nous souhaiterions vivement que soit nommé, nationalement un « Monsieur Commerce » dont la mission serait exclusivement de traiter les problèmes liés au commerce. Je pense que c'est quelque chose d'envisageable mais qui nécessiterait avant tout une meilleure organisation des Unions Commerciales et un nombre accru d'adhérents dans chacune d'elles.

Alors en attendant toutes ces améliorations, nous tentons de travailler le mieux possible.

Nous nous sommes vite rendu compte qu'il était primordial, pour obtenir des résultats, que notre Union Commerciale ne travaille pas seule mais au contraire qu'elle soit épaulée par des partenaires. Sans quoi, toute son action est inmanquablement vouée à l'échec.

Pour mener à bien nos objectifs, je crois que nous avons réussi à trouver des partenaires qui ont les mêmes préoccupations que nous et avec lesquels nous avons noué d'étroites relations. L'un de ces partenaires est bien entendu la Ville de Montbéliard.

Je voudrais vous démontrer ici, au travers de trois exemples, qui me semblent intéressants, l'importance de cette relation et les résultats qui en découlent.

Le premier est, je pense, la réunion que nous tenons toutes les 6 semaines avec des élus, des fonctionnaires et des commerçants. Cette réunion est matière à évoquer tous les problèmes qui peuvent survenir dans le monde commercial local et à y trouver la meilleure solution. Nous réglons ainsi de petits désagréments de façon simple et rapide et je pense que cela a permis d'instaurer un climat de confiance entre les commerçants et la Municipalité.

Mon deuxième exemple, vous l'avez déjà un petit peu vu en arrivant, ce sont les Lumières de Noël. Cette manifestation, réalisée à l'initiative des commerçants draine, depuis 10 ans maintenant, des dizaines de milliers de visiteurs. Il est certain qu'elle n'aurait pu se faire sans l'étroite collaboration qui existe entre la Municipalité et l'UCM. Les Illuminations, le Marché de Noël et cette

année le Marché Comtois que vous visiterez je crois cet après-midi, permettent à la fois de renforcer l'image générale de Montbéliard et surtout apportent aux commerçants une fréquentation très importante. On se demande maintenant ce que serait Montbéliard à Noël sans les Lumières de Noël.

Tout au long de l'année, des commissions composées de commerçants, de fonctionnaires, de bénévoles des associations montbéliardaises travaillent pour offrir cette animation à nos visiteurs. Cela représente des heures de travail, de réunions, d'installations techniques, de répétitions, bref une énorme implication de chacun. Et là encore, la bonne entente qui règne entre la Ville et nous, permet d'obtenir un résultat que beaucoup nous jalourent et qui, je l'espère vous plaira lors de votre visite.

Le troisième et dernier exemple que j'aimerais aborder est celui de l'Association pour le Développement et la Promotion du Commerce et de l'Artisanat de Montbéliard que nous appelons plus simplement l'ADECOM. Cette association est née en juillet 1994 dans le cadre d'un programme de revitalisation de Centre-Ville. L'état français, au travers de subventions, peut aider les villes qui mettent en place un programme d'actions susceptibles de redynamiser le commerce local. Pour toucher ces subventions, il faut que ce programme soit présenté et réalisé par un « groupe » composé d'une Municipalité, d'une Union Commerciale et des Chambres Consulaires (Chambre de Commerce et de Métiers).

L'ADECOM a donc vu le jour avec un premier programme d'actions ambitieux que l'on peut présenter de la façon suivante :

- une partie dite d'investissement permettant de participer financièrement à la construction du parking souterrain du projet VELOTTE dont vous parleront tout à l'heure Messieurs BELORGEY et LOYER.

- une autre partie dite de fonctionnement regroupant des actions directement destinées aux commerçants et aux artisans. A titre d'exemple, je peux m'attarder quelques instants sur la réalisation d'une opération Qualité dans le commerce. Ce dispositif se déroule en 5 phases et a pour objectif de permettre aux commerçants de mieux connaître leur entreprise pour les aider à mieux progresser. Après une phase de sensibilisation, la démarche s'articule autour de diagnostic dans les entreprises, de formation, de séminaires de réflexion et d'un suivi personnalisé. Enfin, une évaluation permet de mesurer les améliorations obtenues au moyen d'un « baromètre satisfaction »

proposé aux clients du magasin, clients qui deviennent, en fait, les évaluateurs des commerçants. Cette démarche a permis à 15 entreprises commerciales d'être auditées sur la qualité de leur accueil, de leurs produits ou de leur gestion et d'être conseillées sur les améliorations susceptibles de remédier aux points les plus faibles. Je pense que cette démarche a été très positive pour les commerçants qui l'ont entreprise et elle se poursuit dès à présent avec une deuxième session pour un nouveau groupe de 15 entreprises.

Toujours dans le cadre de ce programme de revitalisation, nous sommes en train de mettre en place une nouvelle carte de fidélité commune à l'ensemble des adhérents de l'UCM. Cette carte permettra au client de bénéficier d'une part de 5% de réduction chez les commerçants adhérents. D'autre part, et c'est une première en France, le client

pourra se servir de sa carte comme carte de stationnement. Avec cette fonctionnalité, la carte offrira 20 minutes de stationnement gratuit par jour.

Cette opération d'envergure constituera une étape primordiale pour notre développement. Son lancement se fera au moyen d'une importante campagne de communication menée conjointement par la Ville et l'Union Commerciale et débutera certainement au mois de mars 1997.

En matière d'animation, nous avons organisé pour la première fois cette année la Fête des Princes axée autour du passé historique de notre ville. Cette manifestation permet à Montbéliard d'avoir deux animations fortes dans l'année, l'une en hiver et l'autre au début de l'été. En ce qui concerne la Fête des Princes, celle-ci se compose d'un marché regroupant des anciens métiers, d'animations

de rues et d'un grand défilé historique retraçant l'arrivée du prince de Wurtemberg à Montbéliard. A ce propos, je crois que la ville de Ludwigsburg se joindra à nous pour l'édition 1997 de cette manifestation et j'en suis particulièrement ravi.

Enfin, l'ADECOM a pu embaucher un Chargé de Mission, Monsieur Philippe MACK qui est à mes côtés et qui s'occupe de mettre en oeuvre les actions que je vous ai décrites tout en assurant une bonne coordination entre les différents partenaires.

Voilà, j'espère avoir résumé, au cours de ces quelques minutes, le rôle joué par l'UCM et l'ADECOM dans l'appareil commercial montbéliardais. Je reste à votre disposition si vous avez des questions à me poser. Dans tous les cas, j'espère que vous passerez une agréable journée à Montbéliard et il n'est pas

trop tôt, je pense, pour vous souhaiter un joyeux Noël ainsi qu'une bonne et heureuse année nouvelle.

Copie Mme PIGNARD le 18-10-96.