

Zones commerciales périphériques : **comment préserver les centres- villes ?**

Caen-6 mai 2019

Centres-villes : Pas une crise, **une nouvelle donne**

40 ans de complémentarité

*Zone
commerciale*

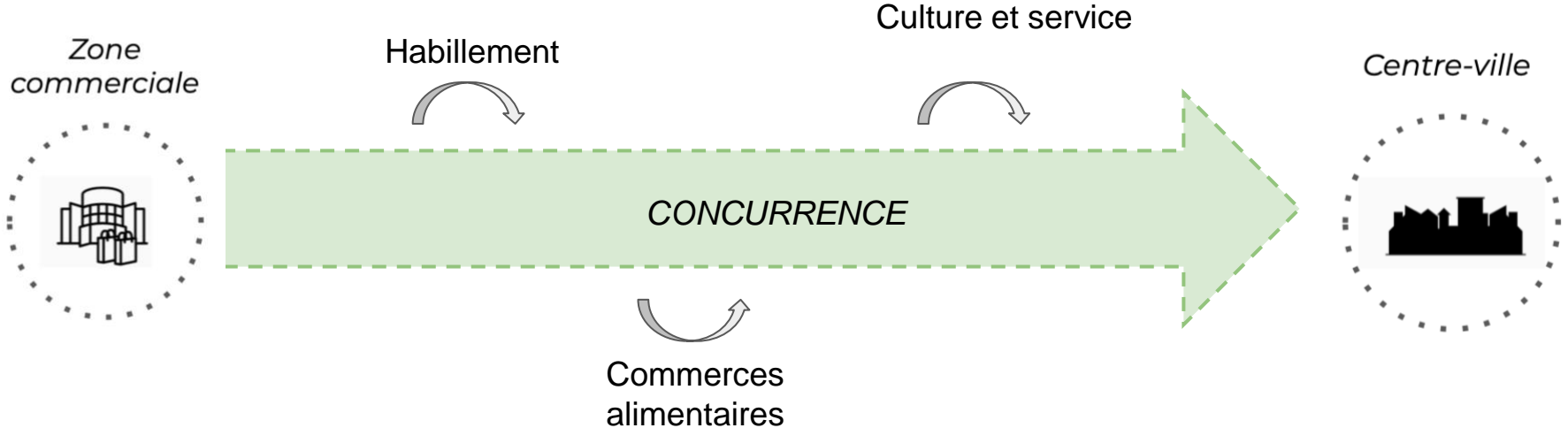


Centre-ville



Le grand changement

la désécialisation des zones commerciales



Une concurrence entre pôles commerciaux

Zone commerciale



Centre-ville



Zone commerciale



Zone commerciale



Zone commerciale

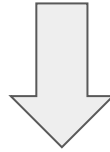


Le grand enjeu

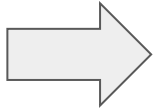
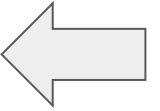
Le flux

Exploiter le flux existant

Générer du flux



Le centre-ville est devenu un pôle
commercial parmi d'autres



Enjeu n°1

L'accès

Enjeu n°2

Le stationnement

Enjeu n°3

Le pilotage

II. CENTRES-VILLE : QUELLES ERREURS ÉVITER ET QUE FAIRE ?

1

Prendre la question du commerce au sérieux

2

Comprendre que l'action sera d'autant plus efficace qu'elles
sont encore en position de force

3

Éviter de commettre des erreurs et privilégier ce qui marche

Axe n°1

Contrôler la concurrence périphérique

Axe n°2

Ne pas diminuer la place de la voiture sans étude préalable

Accès voitures



Parkings



Axe n°3

Favoriser l'implantation des locomotives en
centre-ville

III. DEUX VOILETS D' ACTIONS COMPLÉMENTAIRES

Grand Principe

Un centre-ville ne peut vivre durablement
qu'en attirant une clientèle extérieure à la ville

Action supplémentaire 1

Construire en centre-ville



**Une ville qui ne bouge plus est une
ville qui meurt**

Action supplémentaire 2

Mener de concert politique du commerce et
politique de développement économique



**Commerces et vie économique doivent marcher de
paire**

Ce qu'il faut retenir

1

Les centres-villes sont menacés par les zones commerciales qui entendent devenir les CV de demain

2

Pour résister les centres-villes doivent éviter que la concurrence se développe jusqu'à un point de non-retour, créer du flux et faciliter un accès raisonné à la voiture

3

La stratégie en faveur du commerce doit s'accompagner d'une politique de construction et de dynamisation économique