

Action Paris17

Association loi 1901

Le jeudi 23 novembre 2006
Au Paul Scarlett's - 7, Avenue de la Porte Clichy – 75017 Paris

Nos commerçants, on les aime, et vous ? Une initiative Action Paris17

Rencontre exceptionnelle des habitants et de leurs commerçants

Première partie Témoignages et réflexions
des associations de commerçants et d'animation des quartiers
Grandes Carrières, Épinettes et Batignolles

Deuxième partie Débat
Animé par Christelle de Crémiers,
Présidente d' Action Paris17

Dossier

Remerciements.....	p. 2
Synthèse des débats.....	p. 3
<i>« Comment les habitants et les associations de commerçants et d'animation locale peuvent-ils favoriser le retour et l'essor du commerce de proximité ? »</i>	
Compte-rendu.....	p. 4
Résumé linéaire des interventions et des débats qui ont suivi	
À propos d' Action Paris17.....	p. 12

- Entre la grande et la petite distribution, quels sont vos choix de consommation ?
 - Comment redynamiser économiquement un quartier ?
 - Quel rôle les associations d'animation locale jouent-elles ?
- Convivialité, lien social, sécurité... le petit commerce vous apporte bien plus qu'un service marchand.**

Action Paris17, Esc. 5, 7, rue du Général Henrys, 75017 PARIS

Tél. 06 68 94 18 82 – Email : contact@actionparis17.org - www.actionparis17.org

Remerciements

Merci aux intervenants pour la richesse et la diversité de leurs présentations et pour leur participation active à la réussite du débat :

Mme Liza ARCHANSKAIA

Présidente de l'association L'Interloque, spécialisée dans le développement urbain et les services de collecte de déchets auprès des commerçants des Grandes Carrières

M. Karl BERKEMAL

Président de l'association de commerçants Epinettes-Bessières, teinturier

M. Eric BLÉRET

Consultant pour le développement Très Petites Entreprises, commerçant de prêt-à-porter

Mme Lise FAGNONI

Vice-présidente de l'Association générale des Familles du 17^e arrondissement

M. Hakim HADDAD

Trésorier de l'association de commerçants de l'avenue de Saint-Ouen, buraliste

M. Jean-Claude JANAN

Président de l'association des commerçants de tout pays, commerçant inter-entreprises

M. Hervé LAMBEL

Président du CERF Paris Ile-de-France, premier représentant professionnel des TPE à Paris

M. Daniel MORZUCH

Président de l'association de commerçants de l'avenue de Saint-Ouen, photographe

Mme Barberine d'ORNANO

Vice-présidente de l'association du RIFIFI aux Batignolles

Merci aux habitants, présidents d'associations, commerçants de quartier, pour leurs nombreux conseils et soutiens.

En particulier, merci à

Mme Delphine BECCARIA

Secrétaire générale de l'association des commerçants de l'avenue de Saint-Ouen, libraire

Mme Maïthé DEYTS-BLOCH

Ancienne restauratrice rue des Dames

Merci à l'équipe du Restaurant Paul Scarlett's et à l'association Bernard LAFAY, dirigée par **Alain FROUARD**, pour leur aide dans l'organisation de la manifestation.

L'équipe d' Action Paris17

Nos commerçants, on les aime, et vous ?

Une initiative Action Paris17 - Synthèse

« Comment les habitants et les associations de commerçants et d'animation locale peuvent-ils favoriser le retour et l'essor du commerce de proximité ? »

Association de promotion des initiatives locales et du lien social dans le nord-ouest parisien, Action Paris17 a provoqué une rencontre exceptionnelle entre les habitants, les associations de commerçants et les associations d'animation locale pour faire la promotion du commerce de proximité.

A Paris, 62 000 commerces emploient environ 164 000 personnes. Un quart des commerces alimentaires indépendants ont disparu en 10 ans, et plus de 8000 locaux commerciaux restent vides.

A l'origine de cette baisse, qui oblige de spécialiser des rues de la capitale et d'en désertifier d'autres, il y a d'abord le développement des grandes surfaces à la périphérie de Paris, ainsi que des enseignes. Ainsi le projet de centre commercial d'Aubervilliers, lancé en 1999, viserait une clientèle à 70 % parisienne. Ensuite, les conditions de travail des commerçants indépendants se dégradent sensiblement, les loyers et les taxes augmentent, tandis que la revente ne permet plus d'assurer une retraite au-dessus du seuil de pauvreté (788 €).

Pourquoi se battre pour le commerce de proximité ?

- Il crée 4 fois plus d'emplois que la grande distribution
- Il répond aux attentes commerciales des consommateurs : contrairement aux idées reçues, il n'est pas plus cher que les grandes surfaces. Il propose de plus une diversité d'offre et un service personnalisé.
- Le commerce de proximité contribue à réduire la pollution, en évitant des déplacements en voiture.
- Il joue un rôle dans la sécurité, l'animation et le lien social. Le commerçant connaît ses clients individuellement. Il peut leur rendre divers services par exemple mettre une famille en relation avec une nourrice, un employeur...
- En contribuant à l'illumination des rues (vitrines éclairées le soir, décorations de Noël financées en bonne partie par les petits commerçants), il apporte sécurité et convivialité.

Comment les associations peuvent-elles favoriser le commerce de proximité ?

- En encadrant le renouvellement des commerces, moment-clé de l'évolution positive d'un quartier, même dans le domaine privé, en liaison étroite avec les associations de riverains et de commerçants.
- En redonnant une nouvelle dynamique économique grâce à la fédération dans leur diversité culturelle des commerçants d'un même quartier.
- La collaboration entre les commerçants et les associations d'animation locales permet d'augmenter la clientèle, d'améliorer le cadre de vie et d'agir localement pour le développement durable
- En communiquant davantage, sur les difficultés et l'intérêt du métier, notamment pour susciter des vocations auprès des jeunes.

Le modèle du petit commerce, avec sa diversité et sa proximité, est plus que jamais un modèle d'avenir, dans une société en manque de lien social. Mais c'est un modèle fragile qui demande à être défendu par les pouvoirs publics pour réussir son adaptation aux nouveaux enjeux économiques.

Résumé linéaire des interventions

Christelle de Crémiers, présidente d'Action Paris17

Je vous souhaite la bienvenue au nom de l'association Action Paris17, dont le rôle est de faire la promotion des associations qui agissent pour la proximité et le lien social. Le lieu où nous vous accueillons ce soir est un restaurant, mais pas un restaurant comme les autres, puisqu'il appartient à un CAT (Centre d'Aide par le Travail) qui forme et intègre 130 personnes handicapées moteur par an. C'est le CAT le plus important de Paris, créé en 1974 par Bernard Lafay. Il est entièrement tourné vers le monde de l'entreprise et le restaurant fait partie des dispositifs d'intégration. Ce soir, nous allons parler de proximité et de lien social, à la fois avec les commerçants, les associations locales d'animation et avec vous qui habitez ou travaillez dans cette partie du nord-ouest parisien. Parmi les représentants de huit associations qui vont raconter une histoire, leur témoignage, leurs attentes et leurs interrogations, je donne tout d'abord la parole à Hervé Lambel, président du CERF Paris Ile-de-France, qui est un inlassable combattant pour l'amélioration des conditions de travail des commerçants et des Très Petites Entreprises.

Introduction : Pourquoi se battre pour le commerce de proximité ?

Hervé Lambel, président du CERF Paris Ile-de-France :

25 % de commerces alimentaires de moins qu'il y a dix ans

C'est vrai que Paris compte aujourd'hui près de 62 000 commerces, ce qui en fait une des premières villes d'Europe pour la densité commerciale.

Mais le nombre de commerces, en particulier les commerces alimentaires, ne cesse de diminuer car :

- l'implantation continue pendant les dix dernières années de grandes surfaces en petite couronne contourne l'interdiction de s'implanter à Paris et attire de plus en plus de consommateurs Parisiens
- les charges fixes, les taxes et les loyers augmentent plus vite que le niveau de vie
- les 35 heures ont modifié l'organisation des commerces et les habitudes des consommateurs qui sont plus nombreux à partir le week-end, au détriment des commerçants qui réalisent 30 % de leur chiffre d'affaires le samedi.
- les importants travaux de voirie, en particulier les couloirs de bus

En conséquence, les commerçants sont confrontés à l'obligation d'avoir des capacités d'attraction forte sur le chaland en se regroupant dans des rues d'activité, tandis que d'autres rues voient disparaître leur boulanger et autres commerces de proximité.

Les conditions de travail du commerçant sont difficiles

- Le revenu moyen d'un couple de commerçants en France est de 24 500 euros par an, (Credoc-Insee), soit 3,25 euros de l'heure, 5 à 6 jours par semaine, avec une amplitude horaire importante et beaucoup de travail administratif en-dehors des heures d'ouverture. On estime la durée moyenne de travail d'un commerçant à près de 70 heures par semaine.
- En plus de leur activité de vente et de conseil, un boulanger, un boucher, un coiffeur, un marchand de prêt-à-porter doivent porter plusieurs casquettes : connaissance du droit social, de la réglementation sur la voirie, de l'enlèvement des ordures... Beaucoup de responsabilités que ne s'attendent pas toujours à rencontrer des commerçants peu diplômés et qui sont à plus de 90 % d'anciens salariés.
- La protection sociale est inexistante, en particulier le chômage : contrairement au salarié, le patron qui échoue paie son échec de sa poche en vendant ses biens quand il en a. Enfin la vente du fonds de commerce n'assure souvent plus la retraite au commerçant, faute de repreneur.

Pourtant, le commerce de proximité offre de nombreux bénéfices : la relation du consommateur et du commerçant n'est pas que mercantile.

- Il est créateur d'emplois. Le commerce emploie environ 164 000 personnes à Paris.
- Il n'est pas plus cher que la grande distribution. Les consommateurs pensent encore trop souvent, à tort, qu'ils font des économies en grande surface. C'était vrai jusqu'au début des années 80. Depuis, la puissance commerciale de la grande distribution lui a permis d'imposer de nouveaux comportements au consommateur et de pratiquer des tarifs qui ne sont plus aussi attractifs.
- Il apporte un conseil, et une diversité d'offre plus grande que la grande distribution et que les réseaux d'enseigne. Ceux-ci réduisent et standardisent l'offre, loin des attentes d'une clientèle proche ou habituée.
- Il épargne des trajets en voiture et contribue donc à réduire la pollution.
- Il a un rôle dans le lien social. « *Sans qu'ils s'en doutent, la pharmacien, la boulangère, "l'épicier du coin" ont souvent été les dernières personnes que les victimes de la canicule à Paris ont rencontrées. Leurs boutiques méritent ainsi d'autant mieux le nom de "commerces de proximité" »*. Le Monde du 16 juin 2003
- Il y a un échange au quotidien, un lien social à travers une multitude de petits services : le portage à domicile pour les personnes âgées, la possibilité pour un enfant qui se retrouve à la porte de rester un moment chez le commerçant et de passer un coup de téléphone.
- L'éclairage des vitrines le soir, c'est autant d'éclairage public que la ville n'a pas à assurer, et autant de sentiment de sécurité. Quand un commerce, un restaurant ou un bar reste ouvert en soirée, on peut s'y réfugier en cas de problème, mauvaise rencontre ou averse.

L'influence de la grande distribution sur le commerce de proximité **Eric Bléret**, commerçant et consultant pour le développement des TPE

Le centre commercial de la porte d'Aubervilliers, un projet récurrent depuis 1999 et toujours d'actualité

Ce projet a été décidé par le département de Seine-Saint-Denis (93) en 1999, et mis en place notamment par les villes d'Aubervilliers et de Saint-Denis en décembre 2000.

Il y a eu deux projets :

- Le premier : un centre de 96 000 m² dont 52 000 m² de surface de vente avec un hypermarché de 12 000 m² et 140 magasins. C'est l'équivalent de Rosny II ou des Quatre Temps à La Défense, c'est à dire un centre commercial régional. Les commerçants parisiens se sont alors alliés avec ceux du 93 pour déposer en 2001 un recours contre ce projet auprès du tribunal administratif. Ce recours a été gagné en avril 2002.
- Mais un nouveau projet a vu le jour en septembre 2002. Les promoteurs ont revu leur copie, prévoyant cette fois un centre de 76 000 m² dont 40 000 m² de surface de vente, dont un petit supermarché de 4000 m² (mais qui passerait certainement à 12 000, une fois les réserves peu à peu transformées en espaces de vente) et 120 boutiques, un parking de 3200 places et plus de 380 logements construits à proximité. La commission départementale réunie à la Préfecture de Bobigny a accepté ce second projet en décembre 2004. La Chambre de Commerce s'est abstenue, ce qui revient à donner son accord. Mais la Chambre des Métiers s'est opposée, ce qui a permis aux commerçants de déposer un nouveau recours en 2005. qui ne devrait pas être jugé avant début 2008.

Les incidences du projet : les raisons de la colère

La grande distribution comporte globalement des bénéfices si elle reste à taille humaine. Dans ce projet, 70 % de la clientèle visée est parisienne, car il existe déjà de nombreux centres commerciaux dans le 93. On peut prévoir l'incidence qu'aurait la construction du centre en regardant ce qui s'est passé Porte de Bagnolet : depuis l'ouverture d'un "petit" centre commercial comprenant un Auchan et 70 boutiques, tout le commerce de proximité des

alentours dans le 19^e arrondissement s'est paupérisé. Là où il y avait 4 ou 5 boucheries, il n'y en a plus qu'une qui essaie de vivre. Même si un centre commercial crée 2000 emplois, il faut savoir qu'1 emploi créé dans la grande distribution en détruit 4 dans le commerce de proximité : le commerçant n'est pas le seul touché, il y a aussi un transporteur, un employé de Rungis et un petit producteur en amont.

Christelle de Crémiers, présidente d'Action Paris17

L'aménagement du territoire correspondant à des méga centres commerciaux, drainant une quantité importante de véhicules, date des années 1970, d'avant la crise du pétrole et la prise de conscience écologique. En 2006, c'est au contraire le petit commerce qui répond le mieux aux besoins de diversité, de proximité et de service que les Parisiens attendent.

Le cercle vicieux de la disparition du commerce local

Karl Berkemal, président de l'association des commerçants Épinettes-Bessières

Les grandes surfaces ne sont pas seules à menacer l'activité du petit commerçant.

En effet, le commerçant, ouvre de 8h à 20h 6 jours sur 7 et doit subir :

- L'augmentation constante des charges. De nouvelles taxes à payer tous les ans, pour le recyclage, pour le balayage, CSD, CSCG... les commerçants n'arrivent plus à suivre.
- Le dé plafonnement des loyers. Dans les immeubles publics, les bailleurs sociaux ont multiplié par 4 le loyer en 15 ans.
- La baisse de la chalandise. Le pouvoir d'achat est fragilisé par les taxes, par l'augmentation des loyers, par le chômage.
- Les couloirs de bus font perdre de la clientèle.
- La difficulté de s'assurer une retraite décente. Très peu de commerçants gagnent plus de 788 euros par mois de retraite, le seuil de pauvreté selon l'Insee. Fini le temps où la revente assurait la retraite.

Faute de repreneur, beaucoup de commerces restent vides, parfois plusieurs années, avant d'être rachetés par des investisseurs et des grands bailleurs sociaux qui ne comptent pas jouer de rôle de proximité. Il y a des demandes pourtant, mais les loyers et les restrictions découragent. On demande au commerçant trois mois de loyer de garantie, trois mois de loyer d'avance et bien souvent un an de loyer bloqué à la banque.

Résultat, plus personne ne veut devenir commerçant. Les Centres de Formation des Apprentis ont du mal à trouver des apprentis, et les patrons à trouver des employés. De plus le commerçant n'est pas subventionné pour les emplois qu'il crée, à la différence des grandes surfaces.

La conséquence de ce déclin, c'est que des quartiers entiers restent fermés la nuit. Un jour en plein hiver, pour créer une prise de conscience chez les élus et les habitants, les commerçants de l'association ont fermé une heure plus tôt que d'habitude, à 18h30. Le résultat était d'une tristesse incroyable. Il faut que les responsables politiques trouvent enfin des solutions pour faire redémarrer le commerce.

Les commerçants, unis dans leur diversité, pour redynamiser les quartiers

Jean-Claude Janan, président de l'association des Commerçants de tous pays

Les commerçants sont des entrepreneurs. Souvent, les commerçants ont pioché dans les économies de la famille pour créer leur entreprise. Ce sont des créateurs d'emploi, qui forment des apprentis et des employés. Quand l'emploi va mal, les commerces vont mal et n'ont pas la capacité d'amortir le choc directement sur leur employés.

Concernant les aménagements de voirie : nous ne sommes pas contre les couloirs de bus par principe, et nous voulons aussi l'amélioration des transports. Nous dénonçons en revanche le caractère dangereux pour les livreurs obligés de stationner dans les couloirs de bus.

Pour l'amélioration des conditions de vie dans les quartiers, j'encourage fortement les associations à chercher des synergies entre elles tout en tenant compte de leur diversité. De même que nous ne demandons pas à nos clients quelle religion ils pratiquent, nous pratiquons entre nous la diversité culturelle, avec des commerçants qui viennent de tous pays, d'Afrique du Nord, de Jakarta, d'Inde etc. Il faudrait dans nos associations des médiateurs pour les aider à respecter nos lois républicaines et nos arrêtés municipaux.

Le commerce ne peut se développer que dans des quartiers propres et sécurisés, à la fois par les commerçants, par la police et par les associations de prévention de la délinquance juvénile. La synergie associative a déjà porté ses fruits.

Ainsi aux Epinettes, la dégradation de l'immobilier était énorme depuis quelques années, et elle entraînait une dégradation des commerces. Mais aujourd'hui le commerce et l'artisanat de proximité reprennent vie.

Rue de la Jonquière, qui va de Guy Môquet à Bessières, nous avons montré qu'on pouvait revitaliser le quartier avec des commerces « branchés », des cafés-restaurants, des soirées à thèmes. Le bas de l'avenue de Clichy, lui, s'est amélioré, les nouveaux commerces sont meilleurs que les anciens, contrairement au haut de l'avenue. C'est en nous mobilisant ensemble que nous parviendrons à requalifier ces quartiers.

Le commerce de proximité, un rempart contre la solitude

Hakim Haddad, trésorier de l'association des commerçants de l'avenue de Saint-Ouen

Il y a un an, avenue de Saint-Ouen, j'ai repris avec ma famille un bureau de tabac dont l'activité était morte. Nous sommes partis du principe qu'un commerce doit apporter une valeur ajoutée au quartier. C'est un combat de tous les jours, on se lève à 6h, on ouvre à 7h jusqu'à 20h le soir, avec peu de reconnaissance en fin de mois.

Pourquoi faisons-nous ce métier ? Pour apporter un service de qualité et personnalisé. Dans un supermarché, le client n'obtient de la caissière que des phrases impersonnelles, "bonjour", "au revoir" et "merci de votre visite", et encore parce qu'elle est obligée de le dire. Nous, les commerçants de proximité, nous connaissons le nom et les habitudes de nos clients, qu'ils soient avocats, ouvriers... Moi qui suis buraliste, je sais quelles cigarettes ils fument.

Mais face au manque de reconnaissance, les commerçants se posent des questions. Beaucoup désespèrent quand, à l'approche de la retraite, ils ne trouvent pas de repreneur ; quand les ouvriers ne veulent pas devenir patrons, parce qu'ils veulent être aux 35h alors que ce métier exige des sacrifices.

Le commerçant rend de nombreux services de proximité : il contribue à la propreté en balayant devant sa porte, il apporte de la sécurité, et il met les gens en relation. Quand un enfant naît dans une famille, que les parents cherchent une nourrice, ils peuvent demander un "tuyau" au commerçant. Il connaîtra une nourrice qui vient lui acheter du pain, ou des cigarettes, il donnera un numéro de téléphone, il passera une annonce. Idem pour quelqu'un qui cherche du travail, ou simplement un bon médecin, un bon pâtissier...

Le commerce de proximité est au cœur d'une vie de village, où les gens se connaissent, se parlent, vivent ensemble, contrairement à la solitude ressentie dans les villes dortoirs.

Pour un partenariat d'animation avec les commerçants

Barberine d'Ornano, vice-présidente de l'association Le Rififi aux Batignolles,

De nombreux liens se sont tissés depuis quatre ans entre le Rififi et les commerçants, et même des liens d'amitié avec plusieurs associations de commerçants. Il y a souvent eu beaucoup de gentillesse et d'ouverture dans l'accueil réservé par les commerçants à la démarche du Rififi.

Le Rififi est une démarche de riverains bénévoles convaincus que la création, la fête, la culture, l'art permettent de créer du lien. Fédérer les habitants, les commerçants, les artistes autour d'animations culturelles permet de créer des liens au-delà des différences et des appartenances.

L'initiative d'abord modeste, aventureuse et un peu "folle" du Rififi, a rencontré le succès grâce à la complicité des commerçants : chaque année pendant deux jours 15 000 personnes viennent arpenter le quartier, et 1 500 personnes viennent partager un pique-nique aux repas de quartier organisés près de l'église Ste Marie des Batignolles et au square des Épinettes. Les premières années, c'étaient surtout des riverains, mais maintenant les gens viennent de plus loin. Faire traverser l'avenue de Clichy à un Batignollais pour découvrir le quartier des Épinettes est déjà une réussite.

Le Rififi a maintenant environ 150 partenariats avec des salles de quartier, des bars-restaurants, des galeries, pour organiser des jeux, des animations, des slams-parties. Dans la newsletter, la Batinette, sont publiés des portraits de "figures" du quartier, parmi lesquelles des commerçants. Prochainement, dans le cadre du Rififi, un grand spectacle revisitera l'apport des entreprises Gouin au quartier des Epinettes : elles ont été, il y a un plus d'un siècle, la tête de pont du progrès industriel et ont drainé le commerce et la vie de quartier.

L'équipe du Rififi a des projets "plein les poches", et est prête à les monter avec les commerçants.

Placer le commerçant au cœur d'un dispositif de développement urbain durable

Liza Archanskaia, présidente de l'association L'Interloque :

L'Interloque propose aux commerçants des services de proximité, comme la collecte de leurs palettes, de leurs pneus, de leurs déchets en général, dont ils ont parfois du mal à se débarrasser. L'association contribue ainsi à la réduction des déchets locaux.

Ces déchets sont ensuite recyclés en objet de décoration dans les ateliers de l'association. L'Interloque forme des personnes en recherche d'emploi aux travaux de l'artisanat et de la décoration.

En parallèle, L'Interloque propose aussi un service aux habitants impliquant les commerçants, grâce à la mise en place de points-échange dans les commerces de proximité. Exemple : la collecte de piles en échange d'un pain au chocolat offert par l'Interloque. Les commerçants qui acceptent de jouer ce rôle se voient délivrer un label "développement durable".

C'est un service gagnant-gagnant, à la fois facile pour les commerçants à mettre en place et commode pour les habitants. Un service non-marchand qui fidélise la clientèle, et un gage de qualité : par ces actions, le commerçant montre son engagement pour la propreté et le développement local.

Cette expérience, déjà éprouvée dans le quartier des grandes Carrières, gagnerait à être étendue à d'autres quartiers.

Les familles et les commerces de proximité

Lise Fagnoni, ancienne présidente de l'Association Générale des Familles du 17^e

Je partage pleinement le sentiment des commerçants. Déjà il y a quelques années, quand j'étais présidente de l'AGF, je déplorais la disparition des petits commerces dans le 17^e arrondissement.

Depuis 1933, l'association fait des propositions pour resserrer les liens et la collaboration entre les habitants : activités culturelles, artistiques et sportives pour les adultes et enfants de tous âges. Elle organise des bourses aux vêtements et aux jouets.

Elle propose aussi des services bénévoles de mise en relation, aide à la recherche d'emploi dans le cadre du Chèque Emploi Service universel (450 emplois) et bientôt via un site Internet, défense des consommateurs, accompagnement administratif, aide à la constitution de dossiers de surendettement, mais aussi conversation française, qui rencontre énormément de succès.

Elle délivre désormais des cours d'informatique, grâce aux ordinateurs prêtés par le Collectif La Fourche.

Au-delà de ces activités, l'AGF joue un rôle de solidarité. Au travers des activités, beaucoup recherchent surtout un espace pour bavarder.

De grandes amitiés inter-âges se sont nouées en 70 ans d'existence, au sein de cette association inscrite dans la vie de quartier et l'aide aux familles. Le commerce, lui aussi, est un lieu de vie et d'information. Nous souhaiterions collaborer avec les commerçants pour contribuer à tisser un réseau d'entraide de proximité.

Tribune libre

Maïthé Deyts-Bloch - Grâce à ces interventions, et notamment celle de ce jeune homme Hakim Haddad qui fait très bien son travail de proximité, nous allons sortir d'ici avec l'espoir que le métier de commerçant soit revalorisé comme il le mérite. Je suis une des plus anciennes commerçantes du quartier, nous avons été des commerçants très heureux, mais malheureusement nous arrivons à la retraite et nous espérons réussir à vendre notre commerce. Notre fils de 23 ans ne veut pas reprendre l'affaire, parce qu'il voit les difficultés que nous avons après 26 ans de travail. Nous allons donc la revendre bien à regret.

Une habitante - J'habite en bas de l'avenue de Clichy, où nous sommes des oubliés du petit commerce. C'est pire du côté 18^e. Pour trouver des commerçants, il faut aller jusqu'à la rue des Moines ! Avant il y avait une vie de quartier, un village, on se connaissait, mais je ne retrouve plus cette convivialité du tout et je trouve ça dommage pour les enfants. Je ne suis pas d'accord pour dire qu'il y a une relance du commerce en bas de l'avenue de Clichy.

Jean-Claude Janan - L'égalité des chances se partage avec tous les commerçants et pas uniquement avec certains. Concernant le bas de l'avenue de Clichy, nous avons fait un diagnostic. Le chiffre d'affaires déclaré en 1999 a augmenté de 37 % en 2005. Peut-être que ces commerces ne répondent plus aux besoins de certains habitants, mais quand je dis que le commerce se redynamise en bas de l'avenue de Clichy, je me base sur des statistiques fiscales et sur l'emploi (en excluant les pertes d'emploi dans les grandes entreprises boulevard Bessières). Au carrefour de l'avenue de Clichy et de la rue Paul Bodin, chaque commerce qui remplace un ancien représente une amélioration qualitative. Boulevard Bessières, si les commerces que certains aimaient ont fermé, c'est peut-être parce qu'ils ont perdu leur clientèle.

Christelle de Crémiers - Ces avis apparemment divergents sont les deux facettes d'une même médaille. Il faut reconnaître que les commerçants peuvent avoir des soucis pour se concerter au moment du renouvellement des commerces. Or c'est au moment de la fermeture d'un commerce que se joue la qualité du cadre de vie. Quand un commerce ferme, est-ce qu'il peut être remplacé ? Si oui, est-ce par un commerce qui augmente ou fait baisser le niveau de l'avenue ? Du côté des habitants il y a une vraie attente quant au niveau des commerces, car ils savent bien que tout en découle : la convivialité du quartier, le niveau de vie, la sécurité, la propreté. Les associations de commerçants sont les mieux placées pour agir au cas par cas et trouver la meilleure solution pour les habitants et le nouveau commerçant.

Hervé Lambel - Effectivement, en 46 ans, vous avez vu ce quartier profondément changer. On ne peut pas encore parler de mutation car la transformation est loin d'être achevée. Chaque commerçant n'est pas responsable de toute l'offre commerciale d'un quartier. Il installe le commerce avec lequel il pense pouvoir gagner sa vie. En revanche les grandes surfaces qui ont ouvert de l'autre côté du périphérique, les deux Leclerc de Levallois ou celui de Clichy, ont fait disparaître des commerces de première nécessité dans le quartier. La nature ayant horreur du vide, d'autres commerces viennent s'installer. C'est peut-être une étape difficile à franchir. Une mutation a lieu, qui ne correspond peut-être pas toujours aux attentes. Il ne peut pas y avoir de programmation a priori pour ramener les commerces nécessaires au quartier. Mais nous avons cette discussion au quotidien avec les élus de la Ville de Paris.

Un habitant, Philippe - J'habite les Épinettes depuis un an et demi, je suis heureux d'y habiter notamment grâce à la présence des commerçants. Je trouve très intéressant que les commerçants proposent de faire de l'animation. Mon désir en tant que citoyen et habitant est aussi d'y participer, de ne pas avoir qu'un rapport de consommateur avec le commerçant.

Hervé Lambel - Les commerçants font beaucoup pour l'animation. Par exemple ce sont eux qui paient les illuminations de Noël. Comme il y a de moins en moins de commerces indépendants dans les rues, le nombre de commerçants participant est de plus en plus faible et donc les efforts financiers plus importants, malgré les subventions. Pourrait-on imaginer une participation des habitants à ces illuminations ?

Hakim Haddad - Sur l'avenue de Saint-Ouen, les petits commerçants participent aux illuminations de Noël, mais ce n'est pas le cas des enseignes.

Une commerçante - Il ne faut pas généraliser. Ce sont toujours les mêmes enseignes qui ne participent pas, d'autres participent toujours.

Hakim Haddad - Mais le centre commercial de l'avenue de Saint-Ouen, lui, donne « zéro ». Il ne veut même pas recevoir les associations de commerçants. Il nous dit qu'il n'a pas besoin de l'avenue de Saint-Ouen pour vivre !

Un habitant - C'est vrai qu'on sent un frémissement dans les commerces. Un jour les Epinettes, La Jonquière seront un quartier à la mode. On va y arriver. Plusieurs hirondelles ont fait le printemps : le Père Pouchet, une excellente boulangerie installée rue Navier, de nombreux commerces de qualité avenue de Saint-Ouen... Ce sont les commerces qui marquent le pas du renouveau économique d'un quartier. Malheureusement boulevard Bessières c'est Waterloo morne plaine : rien. Et ce n'est pas le pire : quand des commerces tirent un quartier vers le bas, il ne faut pas avoir peur de le dire. Il y a aussi un problème de mono-activité contre lequel il faut lutter. Même s'il y a cette sacro-sainte loi du commerce avec la liberté d'installation des établissements, j'en ai assez de voir une rangée de magasins de sandwiches et de téléphones qui n'apportent rien.

Christelle de Crémiers – Pour la liberté d'installation, il faut faire la différence entre le domaine public très étendu par ici avec les bailleurs sociaux, et le domaine privé. Pour le domaine public, le renouvellement des commerces, dans la limite des candidatures, est contrôlé. Les commerçants sont choisis par quota, de manière à éviter tout risque de mono activité. Dans le domaine privé, en principe il y a une totale liberté d'installation. On peut déplorer l'installation de

certains commerces dans le triangle formé par la rue Guy Moquet, et les avenues de Clichy et de Saint-Ouen, mais ce n'est pas une fatalité. Sur une partie de l'avenue de Saint-Ouen, entre Guy Moquet et la porte de saint Ouen, qui est en domaine privé, la concertation des commerçants et le travail associatif permet d'encadrer le remplacement d'un coiffeur par un coiffeur, ou un pressing par un pressing.

Daniel Morzuch - Sinon, quand un commerce ferme, on va au plus offrant. Il y a une discussion aux assises de la Chambre de Commerce au sujet de l'avenue de Saint-Ouen : un projet de règlement passera peut-être, sur lequel les associations seront consultées, et qui ferait en sorte qu'un boucher ne pourrait plus être remplacé par un magasins de jeans par exemple, y compris sur le domaine privé. Aujourd'hui notre association de commerçants a réussi la concertation locale.

Christelle de Crémiers – C'est au moment du renouvellement que l'on peut tirer un quartier vers le haut (ou vers le bas). Je suis favorable à un encadrement, même dans le domaine privé, dans les quartiers qui en ont besoin, en liaison étroite avec les associations de riverains et de commerçants.

Jean-Claude Janan - Un boucher d'excellence n'a pas pu revendre son bail. Si l'on veut assainir l'avenue de Clichy, on a besoin d'une synergie associative. Boulevard Bessières, un commerçant a fait, avec un seul bail, une auto-école, un établissement de cabines téléphoniques et un salon de coiffure ! On a montré aussi qu'avec du sport on pouvait faire de l'animation. Quant aux illuminations, elles sont tout de même subventionnées, et certaines beaucoup. Mais rue de La Jonquière, je les ai payées seul pendant un moment.

Philippe Limousin - Il y a un renouveau aujourd'hui, les commerces commencent à s'améliorer. A une époque, boulevard de Clichy, c'était le tout porno ou le tout Tour Eiffel. Je pense que quand le cadre de vie s'améliore, quand l'environnement de la voirie est mieux conçu, le commerce s'améliore. Aux Batignolles, rue des Dames, il y a maintenant une épicerie fine, une restauratrice de tableaux et un éditeur de musique qui sont des exemples positifs d'amélioration de la qualité des commerces.

Un habitant - Je voudrais poser la question des rues piétonnes. Aux Épinettes, qui se développent bien, on revient de très loin, avec la désindustrialisation et le départ des établissements Gouin. La rue Berzélius avant la guerre était très commerçante car il y avait des activités industrielles. On pourrait faire des Epinettes un quartier-type, avec des rues piétonnes.

Jean-Paul Reynaud, président du Collectif La Fourche, nous a offert un récit en slam.

Albert Batihe, « ça va marché ! » - Vous les commerçants, sans communication vous ne ferez rien. Il faut sensibiliser les jeunes. Les marchés n'arrivent plus à employer des jeunes. Ils vont travailler chez Carrefour ou chez Auchan, car on les a convaincus que c'est la sécurité de l'emploi. Alors qu'ils pourraient gagner plus en créant leur commerce. Il va donc falloir s'unifier, et faire de la communication.

Christelle de Crémiers - Habitants et commerçants se rencontrent tous les jours, mais se connaissent-ils vraiment ? Nous pensons que le petit commerce indépendant et diversifié joue un rôle fondamental dans la création de lien social et dans le développement d'un quartier. Nous espérons que cette action aura amorcé une collaboration renouvelée entre les associations et que nous aurons contribué à ce que les pouvoirs publics se saisissent enfin de manière volontaire du sujet du petit commerce. Tous les talents sont déjà là pour que nos quartiers soient animés et sûrs et pour qu'il y soit agréable de vivre ensemble. Merci à tous pour votre participation.

A propos de l'association

Action Paris17 est une association d'habitants. Elle est née en avril 2003 pour promouvoir des actions de solidarité et d'amélioration du cadre de vie des habitants du nord-ouest parisien (18^e et 17^e arrondissements).

Nous souhaitons :

- Promouvoir les actions, notamment celles des associations oeuvrant sur le terrain, pour la solidarité et l'amélioration du cadre de vie ;
- Mettre en valeur les initiatives locales, associatives et bénévoles des habitants auprès des pouvoirs publics et des administrations ;
- Permettre à ceux qui travaillent dans un même quartier de se rencontrer et augmenter l'efficacité de leur action.

Chaque année, l'association se choisit un thème.

2003 : « **Après la classe** ».

2004 « **Senior dans son quartier** »

2005 : « **Nos quartiers en mouvement** »

En 2006, avec l'opération « **Nos commerçants, on les aime !** » Action Paris17 fait la promotion du commerce de proximité comme acteur du lien social.

Habitant ou professionnel du nord-ouest parisien, venez vous informer et partager vos attentes : Soutenez Action Paris17 et rejoignez-nous !

Christelle de Crémiers
Présidente

Bulletin d'adhésion 2007 - Action Paris17

Nom.....Prénom.....
Adresse.....Code Postal.....Ville.....
Téléphone 1.....Téléphone 2.....
Email.....Profession.....
Je joins un chèque de.....euros à l'ordre de Action Paris17.

J'adhère à Action Paris17 en 2007	Cotisation de base	5 €
	Cotisation de soutien.....	20 €
	Si vous souhaitez être membre bienfaiteur.....	50 €
	Autres

Date et signature.....
Conformément à la Loi Informatique et Libertés du 6 janvier 1978, les personnes intéressées ont droit d'accès, de modification et d'opposition aux informations les concernant. Action Paris17 s'engage à ne pas les communiquer.

A retourner à :

Action Paris17, Esc. 5, 7, rue du général Henrys, 75017 PARIS – MERCI

Tél. 06 68 94 18 82 – Email : contact@actionparis17.org - www.actionparis17.org