

Du speed dating pour revitaliser les centres-villes

LE MONDE ECONOMIE | 20.05.2016 à 11h44 | Par [Cécile Prudhomme](#)

Elles n'ont pas encore créé d'application Tinder, Happn ou Adopteuneentreprise.com, mais les collectivités locales franchissent cette année un nouveau pas dans la lutte contre la désertification des centres-villes. En préambule des 11^{es} Assises nationales du centre-ville à Rennes, les 9 et 10 juin, les élus pourront passer quelques minutes en tête à tête avec des enseignes de distribution et de commerce, le 8 juin, entre 18 heures et 22 h 30, lors d'un premier « centre-ville dating ». De son côté, la chambre de commerce et d'industrie de Lyon leur fera découvrir, les 25 et 26 mai, « *les potentialités commerciales de plusieurs sites stratégiques des agglomérations lyonnaise et stéphanoise* ».

Fini le « maire des années 1990 »

L'opération rennaise a été organisée à la demande d'élus, explique Pierre Creuzet, directeur et fondateur de Centre-Ville en mouvement, l'association créée en 2005 à l'initiative d'élus locaux et de chercheurs, qui organise les Assises.

Lire aussi : [Politique de la ville : quarante ans d'échecs](#)

Fini le « *maire des années 1990* » tenté d'« *installer des cubes en périphérie pour toucher la taxe professionnelle* », témoigne Bernard Reynès, maire Les Républicains de Châteaurenard (Bouches-du-Rhône). « *Aujourd'hui, tous savent combien le centre-ville est important* », comme « *lien social* », comme « *moyen de*

freiner la délinquance », comme « *carte de visite de la commune* », et « *ils veulent partager leurs expériences* ».

Une initiative qui séduira surtout la grande distribution

Ce speed dating permettra aux élus d'expliquer leur politique de revitalisation du commerce. « *On ne connaît pas toujours les projets de développement urbain ou les quartiers susceptibles de faire l'objet, dans six mois, d'un classement ANRU* [Agence nationale pour la rénovation urbaine] », explique Vincent Rebillard, directeur général des activités immobilières et du développement du Groupe Casino. Le classement en quartiers prioritaires de l'ANRU, avec une concentration de moyens financiers pour le renouvellement urbain, est souvent synonyme de nouveau réservoir de consommation. Distributeurs et commerçants auront chacun un kiosque, comme dans n'importe quel salon professionnel, où les élus et leurs équipes tenteront de les convaincre de s'installer dans leur localité.

Lire aussi : [Rénovation urbaine : Marseille tente de rattraper son retard](#)

Du côté des commerçants, une trentaine de signataires sont déjà inscrits, comme Celio, Jeff de Bruges, Pizza Hut ou Starbucks. L'initiative séduira surtout la grande distribution. Le Groupe Casino y vient avec toutes ses marques de proximité : Franprix, Leader Price Express, Petit Casino, Monoprix et Naturalia.

En savoir plus sur http://www.lemonde.fr/economie/article/2016/05/20/du-speed-dating-pour-revitaliser-les-centres-villes_4923203_3234.html#xTyl6Y2bcu64vtaZ.99