Publié le 8 juillet 2015

A Grasse, un « parcours commercial cohérent » pour restructurer le centre historique

A Grasse, la revitalisation du centre-ville a associé réhabilitation de logements et développement d'une pépinière commerciale afin d'assurer une restructuration cohérente.

Lancé en 2005, le projet de revitalisation du centre historique de Grasse dans les Alpes-Maritimes, axé sur le logement, s'est finalement enrichi d'un volet commercial. « A cette époque, sur trois rues, le taux de vacance des locaux commerciaux atteignait plus de 80 % », confie Frédéric Gabert, directeur de la Société publique locale (Spl) Pays de Grasse Développement. « Alors que le projet de logements visait une population avec un meilleur pouvoir d'achat, travailler sur les rez-de-chaussée pour y implanter des commerces était nécessaire pour aboutir à une redynamisation cohérente ». La Spl engage alors les premières études et réalise des acquisitions l'année suivante en vue de la réhabilitation et de la mise en location de locaux commerciaux. En 2008, la ville signe une convention avec l'Anru en faveur du développement de son projet, associé à un volet économique de création d'une pépinière commerciale. Au total, un budget de 1,6 million d'euros aura été engagé pour les acquisitions et les travaux.

Une revitalisation commerciale réussie

La Spl souhaitait orienter l'offre commerciale vers des « commerces de destination », à savoir des commerces

pour lesquels les consommateurs sont prêts à effectuer une visite spécifiquement pour son offre (une offre différenciée), plutôt que vers des « commerces de flux » qui bénéficient d'un passage existant. Ces nouvelles activités doivent générer des visites quotidiennes et une forte affluence. Pour l'identification et la sélection des commerçants, la Spl s'est appuyée sur un réseau d'accueil et d'aide à projets mis en place par les services de la Ville de Grasse. Rapidement, le taux de location a atteint 40 %. La dynamique a été lancée par l'ouverture simultanée de 8 commerces dans une même rue. Après un léger turn-over au démarrage, les activités se sont pérennisées, et la stratégie de promouvoir l'offre commerciale a permis de monter en gamme de l'offre. Et si aujourd'hui, les taux d'occupation atteignent de 70 à 90 % selon les secteurs c'est parce que « l'activité s'est orientée vers davantage de commerces de flux plus classiques avec du prêt-à-porter, de la restauration, mais aussi de l'artisanat et des commerces comme la parfumerie », reconnaît le directeur de Pays de Grasse Développement. Actuellement, huit ans après le démarrage du projet, l'objectif est de revendre aux commerçants les locaux qu'ils louent. Les premières reventes devraient intervenir dès la fin de l'année 2015.

Elsa Bellanger/Naja