

« Avoir des propositions originales pour faire venir des commerces »

Blandine Affagard, élue déléguée au développement et à l'attractivité commerciale, n'a pas constaté de « gros points noirs », mais perçoit des projets à développer pour rendre la ville attractive.



Le Mans, vendredi. Blandine Affagard souhaite créer une charte d'accueil pour les commerçants.

PHOTO: LE MANE LAM

Le Maine Libre : Comment avez-vous abordé ce mandat en pleine crise du Covid-19 ?

Blandine Affagard, conseillère déléguée au développement et à l'attractivité commerciale de la ville du Mans : « D'après mon expérience, je sais qu'il faut travailler avec tous les acteurs locaux. Les propositions, les solutions, les orientations, si elles sont hors-sol, pour moi, elles sont vouées à l'échec. Je suis une personne avec beaucoup d'énergie et cela m'a permis de rencontrer l'ensemble des partenaires : les chambres, les associations de commerçants, les commerçants eux-mêmes. Il m'a fallu aussi, dès le début du mandat, gérer les problèmes du quotidien : un gros poteau qui gêne devant une boutique, les parents qui s'adosent à une vitrine en attendant la sortie de l'école, les problèmes de stationnement... Il faut, de plus, travailler les projets à long terme. Mon premier gros sujet a été le marché de Noël. Je me rassure en me disant que tout cela servira pour l'année prochaine. »

Vous avez l'objectif de mettre en place un comité de gouvernance. Pourquoi ?

« Avant que j'arrive, une enquête a été réalisée (pour la redynamisation de son centre-ville par un cabinet spécialisé, Cibles et Stratégies, NDLR). Cela m'a fait gagner deux ans de travail. J'ai commencé par m'en imprégner. La cohérence serait, selon moi, de mettre en place un comité de gouvernance avec les différents partenaires et ainsi définir de grandes orientations que pourrait mettre en œuvre un office du commerce par exemple. »

Qu'est-ce qu'un office de commer-

ce ?

« Ce n'est qu'une piste de travail. Un office de commerce peut prendre plusieurs formes. C'est un outil multipartenaires. Le développement de l'attractivité commerciale passe par la culture, les services, l'aménagement d'une place, un travail avec les chambres. La ville est prête à racheter à des endroits stratégiques des cellules pour pouvoir redonner une dynamique dans un quartier et lancer des jeunes commerces et leur donner la possibilité de se faire un peu trésorerie. Un organe qui serait en capacité de le faire, cela demande du temps. C'est encore une idée. »

Quelles sont les priorités ?

« Certains habitants me disent qu'il n'y a pas assez de diversité. Si on veut faire venir des commerces et les gens en centre-ville, on a intérêt à avoir des propositions originales. S'il y a le même commerce dans la zone extérieure, cela ne fera pas venir les gens. Quand j'ai lu l'étude réalisée lors du mandat précédent, je n'y ai pas vu de catastrophe, mais plutôt plein de choses sur lesquelles on peut progresser. Par exemple, le lien entre la Cité Plantagenêt et le centre-ville. On peut travailler sur les enseignes, la végétalisation des terrasses... On ne peut pas agir directement sur les consommateurs, donc il faut leur donner envie de venir grâce à des animations, parce que la ville est belle. J'aimerais aussi développer une charte d'accueil. »

À quoi servirait une charte d'accueil ?

« Quand je suis arrivée au Mans pour mon entreprise, je suis allée dans un magasin. J'explique au commerçant que je m'installe au Mans. Il me

regarde et me dit : « Ben dites donc, vous n'avez pas peur. L'insécurité, c'est une catastrophe. » Là, c'est un commerçant qui me parle de sa ville à moi, chef d'entreprise, qui vient s'installer et donner de l'activité. Cette charte d'accueil permettrait de leur faire aimer leur ville et la valoriser. »

Le stationnement est une problématique qui revient souvent.

« Je veux mettre un groupe de travail en place sur le sujet. Il faut que la gratuité fasse venir les gens, pas que cela crée des voitures qui restent stationnées tout le temps et empêchent les autres de passage de trou-

ver une place. »

Qu'en est-il du reste de la ville ?

« Je suis très attachée aux commerces des Sablons et de l'Épau. Je les ai tous rencontrés. On a des projets en termes d'urbanisme. On travaille de concert avec eux. Si on veut retravailler les cellules commerciales, il faut les racheter car on n'est pas propriétaire. Mais encore faut-il que les privés acceptent de vendre. J'ai découvert en tant que nouvelle élue que six ans, cela va être court pour réussir à tout faire. Il y a intérêt à s'y mettre dès le début. »

Propos recueillis par Pauline LE DIOURIS

Un taux de vacances sous la moyenne

« La première taxation sur les friches commerciales, les locaux non loués, s'est faite en 2019. L'idée est de limiter les bailleurs qui mettent des prix de location très chers afin de ne pas avoir à louer et parfois mettre leur SCI en déficit. Ce qui peut être avantageux fiscalement dans certains cas », rappelle Blandine Affagard. « On a eu en 2020, un

premier état des lieux. Mais il y a un délai de six mois pour que les bailleurs puissent s'expliquer. Ensuite, les services fiscaux lèvent la taxe. On arrive fin 2020 et c'est une année plus que particulière. On ne peut pas encore voir les effets. Le taux de vacances au Mans est en dessous de la moyenne nationale pour des villes identiques. »

BIO EXPRESS

► 1968. Naissance à Gruchet-le-Valasse en Haute-Normandie (76).
► 1993. Obtention d'une maîtrise en gestion des ressources humaines.
► 1993. Elle entre dans un cabinet conseil à Argentan (61).
► 1999. Elle crée son entreprise, GCR Organisation - Conseil, spécialisée dans la formation en management et gestion des ressources humaines. Son activité est nationale ainsi que dans les DOM-

TOM.

► 2017. Blandine Affagard achète des bureaux complémentaires au Mans pour accueillir des consultants.
► 2019. Elle déménage au Mans. Sa société est en cours de déménagement.
► 2020. Élue sur la liste du maire Stéphane Le Foll, Blandine Affagard est nommée conseillère déléguée au développement et à l'attractivité commerciale.