

Commerce et industrie sont liés

LORS D'UNE SOIRÉE DÉDIÉE AUX UNIONS COMMERCIALES, LA CCI DE L'AIN S'EST ATTACHÉE À DÉMONTRER LE CARACTÈRE INDISSOCIABLE DE CES DEUX PANS DE L'ÉCONOMIE.

SÉBASTIEN JACQUART

L'industrie et le bâtiment représentent 30 % du PIB dans le département, contre 25 % ailleurs dans la région. Ce tissu, par sa main-d'œuvre, contribue à nourrir le commerce. Un commerce qui, lui, est essentiel à l'attractivité du territoire », constate Patrice Fontenat, président de la Chambre de commerce et d'industrie de l'Ain. Et Thierry Tollen, son directeur du service développement du commerce, de préciser : « L'Ain compte 49 000 établissements pour plus de 235 000 emplois. Là où les entreprises sont majoritairement implantées se trouvent les principaux pôles commerciaux. Quelque 38 000 personnes habitent à l'extérieur du département, mais y travaillent tous les jours. Cela vaut pour tous les territoires. Si l'on prend l'exemple d'Ambérieu-en-Bugey, 67 % des actifs logent à l'extérieur de la commune, dans les environs. Et cela a nécessairement un impact sur le commerce. Travailler les liens entre les deux univers, c'est lever certains freins au recrutement. Les entreprises citent à 38 %, les services comme facteur d'attractivité, tandis qu'elles sont 33 % à regretter un déficit d'image du territoire. Il s'agit donc, notamment, de répondre à un enjeu de lisibilité, de visibilité de l'offre. » La CCI s'est donc attachée, lors de sa dernière soirée commerce,

à éclairer les actions conduites par l'industrie en direction du commerce et vice-versa. « Nous organisons des soirées pour les nouveaux arrivants résidents ou salariés, auprès desquels nous jouons le rôle d'ambassadeurs », a cité Laurence Marquet-Noël, vice-présidente des Acteurs économiques de la Plastics Vallée (AEPV). « Ces soirées, dont la deuxième édition a rassemblé 35 personnes, sont un moment de partage sur la manière dont on vit et dont on aime la Plastics Vallée. » L'AEPV encourage par ailleurs les entreprises à acheter les chèques cadeaux du Pôle du commerce d'Oyonnax plutôt que ceux des marques nationales.

3,2

Le chiffre d'affaires du commerce s'élève à 3,2 milliards d'euros dans l'Ain.

38

Les entreprises citent à 38 %, les services comme facteur d'attractivité.

Du côté du Syndicat mixte du Parc industriel de la plaine de l'Ain (SM Pipa), constatant que les salariés dudit parc habitent majoritairement à 20 km alentour, l'une des premières actions a consisté à recenser les commerces, artisans et services implantés sur la zone industrielle et autour, pour créer une sorte d'annuaire à destination des nouveaux employés et des nouvelles structures. Ici aussi, on incite les entreprises à utiliser les chèques cadeaux locaux. Un rapprochement en ce sens s'est opéré avec l'union commerciale Amblamex (Ambérieu, Lagnieu, Meximieux), qui accorde 10 % supplémentaires aux nouveaux utilisateurs.

Et les commerçants agissent pour les entreprises. L'Union commerciale et artisanale de Belley organise ainsi depuis 20 ans, un salon en partenariat avec la Chambre de métiers, Bugey Expo, un événement réservé, du côté de ses 75 exposants, aux artisans locaux. « C'est le plus grand rendez-vous économique du Bugey Sud, assure Loïc Kata, président de l'Ucab, un outil de promotion qui draine beaucoup de monde des territoires limitrophes. Industriels, commerçants et artisans ont tout intérêt à travailler ensemble. Mais concrétiser cette collaboration passe par des personnes. Nous nous rapprochons de Bugey Développement et nous participons au Smile (le rendez-vous des collégiens avec l'industrie,

Le trophée André-Guillermier pour Divonne

Le Groupement économique divonnais (GED) a lancé en juin dernier, avec la commune et l'office de tourisme, la marque Préférence Commerce Divonne. Depuis lors, 23 établissements se sont engagés en signant une charte qualité de service et en étant audités par la Chambre de commerce. Cette initiative a valu au groupement de recevoir le trophée André-Guillermier de la CCI. « Nos élus ont compris l'importance du commerce », a témoigné à cette occasion, Corinne Crassard, présidente du GED. Et Éric Gavaret, adjoint délégué à la vie commercante, d'illustrer : « Des travaux ont impacté les commerces pendant plus d'un an. Aussi, les barrières étaient levées tous les vendredis pour leur permettre de fonctionner au mieux sur ce qui constitue leur plus grosse journée avec le marché. Cela a représenté un coût important, mais il fallait le faire. »



Industriels et commerçants ont témoigné des relations que les deux mondes entretiennent.

NDLR). D'ailleurs, l'an prochain, Bugey Expo intégrera la caravane des métiers.»

Les unions commerciales comme les regroupements d'entreprise se rapprochent de plus en plus. À l'origine, par exemple, l'association Porte Sud Péronnas réunissait les entreprises des ZAC des Bruyères et de Monternoz. «Quand l'union commerciale s'est

arrêtée, nous avons rassemblé plus largement, racontent Yoann Lagarde et Sébastien Gerbel. Fédérer des professionnels très différents peut sembler compliqué. Aussi, nous organisons des petits-déjeuners et des apéros, en alternant un sujet industriel, un sujet commerçant, un sujet commun, pour créer des centres d'intérêt partagés.»

Et Frédéric Bortot, secrétaire de la CCI de l'Ain, de conclure fort de tous ces exemples : «La preuve a été apportée que les unions commerciales peuvent servir de trait d'union entre les différents acteurs, que les deux maillons structurants du territoire, industrie et commerce forment un tout, que l'on sait être solidaire et trouver des solutions ensemble.» ■

Industrie et commerce forment un tout.

Frédéric Bortot

Des industriels conscients de devoir soutenir le commerce

Hervé David, dirigeant d'EDA, une entreprise de la plasturgie à Oyonnax, en est convaincu : «*Industrie et commerce sont étroitement liés. Ils ont besoin les uns des autres et sont trop peu souvent associés, notamment lors des consultations sur des projets d'aménagement.*» L'entreprise compte 400 salariés qui sont autant de clients potentiels pour les commerçants. «*Pour Noël, nous offrons à nos personnels des chèques cadeaux locaux, car nous avons envie que ces sommes soient dépensées sur le bassin,*» raconte l'industriel, conscient des difficultés actuelles du commerce. «*Les modes de consommation évoluent. Nous-mêmes, nous sommes présents sur internet, en plus de notre showroom oyonnaxien. Les collectivités devraient concentrer leur action à sanctuariser le commerce de centre-ville plutôt que de vouloir entretenir le commerce de quartier. Dans l'industrie, on ne saupoudre pas ses efforts.*»

