

Compte rendu de la réunion constitutive de l'Association des Commerçants des Hauts du 8^{ème} – ACH8

**Mercredi 17 février 2010
de 14h30 à 16h à la Mairie du 8ème
Bureau des élus
3, rue de Lisbonne – 75008 Paris**

En présence de François Lebel, Maire du 8ème, Sophie Boyer Chammard, Adjointe au Maire chargée des acteurs économiques du commerce et de l'artisanat, Jacques Tardieu, élu de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris et de René Moulinier et Sophie Méchadier, représentants du Conseil de Quartier.

Cette réunion a été animée par Florian Poirson, Directeur d'exploitation du restaurant La Bastide Blanche, 1 boulevard de Courcelles et initiateur du projet d'association de commerçants.

Vous trouverez ci-dessous les grandes lignes développées lors de cette réunion :

« Introduction :

Cette réunion a pour objet de présenter les perspectives qu'offre la création d'une association de commerçants, le but étant de :

- Promouvoir nos commerces,
- Développer notre économie,
- Améliorer notre qualité de vie à travers des projets clairs et précis.

Cette réunion est le point de départ d'un mouvement économique, sociale et civique à l'intérieur duquel chaque commerçant, artisan, résident, salarié de bureau, étudiant et représentant d'administration a un rôle à jouer dans un objectif unique : Mieux vivre et travailler dans notre quartier

Parce que tous les commerçants sont à la base de la vie de quartier, en assurant l'animation, la sécurité, l'économie et le bien être.

La valorisation de nos commerces passe par la valorisation de notre quartier.

Présentation de la future association :

Pourquoi l'idée d'une association?

A partir d'un constat :

- Notre quartier est riche de commerçants de proximité très différents, touchant plusieurs domaines et de grande qualité.
- La situation est idéale : notre quartier est central, facile d'accès et en plus est fréquenté à la fois par des résidents, des employés de bureau et des touristes...

Mais il me semble manquer un petit rien qui fera la différence c'est à nous de lui donner le souffle pour les gens qui fréquentent ce quartier s'y sentent bien et y consomment.

Motifs de la création

Le but de l'association est avant tout économique : améliorer notre chiffre d'affaires

Pour cela il me paraît nécessaire que soit prises en considération toutes les préoccupations de nos commerces de proximité.

Ainsi, cette association propose :

- de créer des synergies
- de redonner vie à notre quartier
- de promouvoir et développer économiquement notre environnement
- d'augmenter la valeur ajoutée de nos commerces en augmentant la qualité de vie
- de mutualiser nos idées pour le développer

L'association doit permettre de créer cet élan général qui sera bénéfique pour chacun de nous.

La création de l'association s'explique concrètement à travers 2 axes :

- L'association doit représenter activement ses adhérents et doit leur permettre de participer aux projets de développement de notre quartier.
- L'association doit être à la base de l'animation du quartier et de sa communication, au sens festif.

Par quels moyens et avec qui allons nous briller?

Les ressources proviendront :

- des cotisations à hauteur de 120€/an et par commerce
- les revenus tirés d'évènements
- le sponsoring
- les financements exceptionnels sur des projets bien précis

Mais avant tout, avant l'argent, l'élément essentiel à la réussite de ce mouvement, la vraie richesse de l'association, sont ses acteurs, nous:

- potentiel réel de plus de 100 commerces
- permettra une pression collective effective
- multipliera les échanges d'idées et de bons procédés
- dans un esprit convivial

La zone d'influence s'étend du boulevard Malesherbes à la rue de Rome et des boulevards de Courcelles et Batignolles aux rues de Lisbonne et Madrid.

On doit tous parler de la même chose, le périmètre d'action de l'association correspond à un souci d'homogénéité.

L'association doit représenter un quartier équilibré quant à la qualité de ses commerces et ses problématiques environnementales. Ce périmètre correspond à une zone de chalandise homogène où l'on retrouve tous types de commerces, des bureaux, des écoles et des administrations.

Objectifs de l'association :

L'enjeu principal de l'association est de fédérer tous les commerçants autour de sujets communs. Par rapport à notre proximité et notre complémentarité, il me semble logique et naturel de nous réunir.

Mais au-delà, il me semble nécessaire de mettre en relation tous les acteurs du quartier, de créer un réseau avec :

- les écoles
- les commerces
- les administrations
- les résidents
- les bureaux et commerces d'étage

La démarche doit être globale, tout doit être pris en considération, nous devons être vigilants sur

tous les fronts et créer des relais à tous les niveaux, devenir indispensable à la vie quotidienne et au bon fonctionnement des activités économiques et sociales.

Afin de participer à l'aménagement et au développement du quartier, on peut définir 2 aspects :

- l'aspect informatif de l'association ayant pour but de faciliter les contacts
- l'aspect communication qui consiste à se faire connaître, se manifester

Pour être informé et informer

L'association doit permettre à tous les commerçants d'être informés de tout ce qui se passe dans le quartier et également nous permettre d'informer les autres de ce qui se passe dans notre commerce. Le but étant de faciliter les échanges, de mettre en relation

Pour être efficace, le système d'information doit être organisé

L'association se propose de représenter l'ensemble des commerçants et artisans, d'intervenir au nom de tous les commerçants.

L'association doit devenir un relais indispensable avec les pouvoirs publics locaux, les associations culturelles et autres offices de tourisme par exemple

De plus, il est préférable de n'avoir affaire qu'à un interlocuteur unique qui sera lui-même un interlocuteur privilégié des principaux acteurs économiques du quartier et plus globalement de toutes les administrations, collectivités et organismes institutionnel.

Systèmes pour faciliter les échanges

Nous vous proposons la mise en place de tout un système ayant pour but de faciliter les échanges et les contacts dans l'optique de répondre à tout type de problématique

- petits déjeuners ouverts à tous une fois par semaine
- réunions informatives sur différents sujets avec intervenants compétents en la matière (propreté, sécurité...)
- accueil et suivi des nouveaux commerçants
- consultations participatives et commissions sur des sujets donnés
- participation aux conseils de quartier
- contacts quotidiens
- Internet : approfondi dans la présentation de l'aspect communication

Nous devons multiplier les contacts, faire circuler l'information, poser les bons problèmes et chercher à y répondre. L'association doit devenir force de propositions.

La Communication :

La communication a 2 objectifs :

- permettre la communication entre les adhérents
- communiquer au sens large du terme : faire parler de nous par tous les moyens ciblant une population la plus large possible.

De nombreux supports existent :

- Journal de la mairie du 8^{ème} : traitera de nos grandes manœuvres et de la vie de l'association
- Journal des commerçants par les commerçants : communiquer dans tout le quartier en prenant en main notre communication :

- Faire notre propre publicité
- Gérer notre distribution
- Faire des offres précises pour ceux qui vivent et travaillent dans le quartier
- Bulletin d'information : faire circuler rapidement les informations importantes nous concernant directement
- Internet :
 - Portail informatif similaire au journal mais plus interactif, sorte de vitrine du quartier
 - Newsletter et forum réservé aux adhérents
- Autocollants sur la porte montrant l'appartenance à l'association
- Prospectus : communication exceptionnelle pour un évènement précis
- Médias : Faire participer la presse radio, écrite ou télévisé autour de nos projets et évènements, le but étant toujours de faire parler de nous.

Communiquer c'est bien mais c'est encore mieux quand on a quelque chose à dire : l'association doit promouvoir, dynamiser et animer notre quartier à travers des actions et des animations. L'association doit permettre à chacun de participer activement à cette évolution et à la mise en place d'une dynamique commerciale.

De nombreuses actions sont possibles pour faire évoluer et dynamiser l'environnement :

- agir sur les aménagements urbains : carrefour, sortie de métro, éclairage...
- la sécurité
- la propreté
- développer des services : voiturier, consignes...
- création d'une homogénéité dans le quartier : comme dans un centre commerciale, une fois que le client sera entré dans un commerce, il doit avoir envie de continuer et découvrir le commerce d'à côté...

Il faut également encourager les animations : des opérations pour maintenir le dynamisme de nos commerces en créant de la nouveauté, de la surprise.

Les gens doivent se dire, je vais aller dans ce quartier pour faire mes courses, prendre un verre, dîner ou simplement me promener car il s'y passe toujours quelque chose.

A partir d'idées simples, ensemble il est possible de créer de l'animation :

- vides greniers ou brocantes
- animations civiques : découverte d'un métier, d'une fonction
- découverte de nos métiers : ouvrir nos portes et partager nos secrets (travail avec des écoles)
- festival de la rue de Rome : richesse mondiale de la rue de Rome
- organisation d'une chasse au trésor
- échos à chaque fête nationale
- et bien d'autres encore...

Pourquoi adhérer ?

Intégrer un groupe représentatif : le nombre d'adhérents est le seul garant de l'efficacité et de la légitimité de l'association. La voix des commerçants est indispensable lors des différentes consultations et l'association doit être présente dans toutes les décisions liées à la vie du quartier.

Etre écouté et apporter nos idées : l'association doit tout mettre en œuvre pour répondre et trouver des solutions à vos idées et vos attentes. Etre représentative du tissu économique du quartier. Montrer notre solidarité et notre présence.

Pour être informé et informer : une vie associative active permet de partager des idées et de mutualiser des informations législatives et réglementaires par l'intermédiaire de réunions, newsletter ou bulletins d'information. »

Suite à cette présentation, sont intervenus des invités afin de témoigner de leurs expériences associatives :

Edouard Lefebvre, Secrétaire Général du Comité des Champs Elysées

Bernard Lament, Président de l'association des commerçants de la rue Vignon et Trésorier cofondateur du Comité des Associations de Commerçants de Paris.

Jacques Tardieu, Elu de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris.

S'en est suivi en série de questions réponses entre commerçants et M. Lebel qui nous a assuré nous apporter le soutien de sa Mairie du 8ème arrondissement.

Ci-dessous la liste des commerçants présents ou représentés à la réunion constitutive :

Valérie Mallier - le Nôtre, Christophe Fouquet - Société Générale , Brabara Leroy – Triconfort, Sandrine Ribaud – Hôtel Quality Opéra St Lazare, Elizabeth Pringault – Hôtel Relais Monceau, Daniel Massaro – Romain De Villiers, Marc Cohen Solal – Optique 26, Hugues Courage – Bastide Blanche, Mme Orly – Grappes de Rubis, Julie Mecarelli – Era Immobilier, Marie Claire Berger – Le Salon Pourpre, Nicole Cadoux – Europe Courses, Laurent Amar – Monceau Fleurs, Sylvette Vidal Bofarun – Au Miel La maison du Rocher, Nicole Courault Puyjoursain – Dona Magdalena, Griff'Troc, Martine Jugé – Antiquités, Jean Claude Decalonne – Feeling Musique, Patricia Suroy - LCL.