



QUEL COMMERCE POUR LES AVIGNONNAIS ?

Propositions pour un développement commercial au bénéfice du territoire et de ses habitants.

Points clés du rapport

Constat

1. L'opposition traditionnelle entre petit commerce de centre-ville et grandes surfaces de périphérie n'explique qu'en partie les difficultés du commerce de proximité. Les statistiques montrent que la saturation commerciale sur l'aire avignonnaise est générale pour tous les types de magasins. Les petites surfaces créent plus d'emplois au m² que les grandes.
2. Les grands groupes ou les franchisés occupent tous les espaces commerciaux : la « sauvegarde » du petit commerce correspond en fait au maintien de l'activité commerciale dans les zones peuplées.
3. Le problème réside pour partie dans l'adéquation entre l'offre de commerce de proximité et la demande. Certaines zones anciennement commerciales n'offrent plus les conditions nécessaires au commerce moderne, tandis que dans d'autres quartiers le manque d'offre commerciale profite aux grandes surfaces de périphérie.
4. Le rééquilibrage du chiffre d'affaire entre les grands types de commerce passe par une redistribution géographique du commerce.

Propositions

1. Installer le commerce près des habitants, et les habitants près des commerces.
 - a. Libérer le foncier disponible pour l'habitat en Intra-muros, et permettre l'installation d'enseignes porteuses dans quelques grands espaces.
 - b. Aider au développement du commerce dans la première et la seconde couronne autour des remparts : aménagement et droit de préemption en 1^{ère} couronne, réhabilitation et mise à disposition de locaux commerciaux en seconde couronne.

2. Mettre les élus en face de leurs responsabilités.
 - a. Demander de véritables engagements en termes d'extension des surfaces commerciales, et traduire les discours en actes.
 - b. Faire participer les citoyens à l'élaboration des documents d'urbanismes commerciaux.
3. Valoriser le commerce nomade.
 - a. Réaliser un audit sur l'adéquation entre offre de marchés forains et demande.
 - b. Favoriser la sédentarisation d'une partie des forains.
4. Mieux valoriser le patrimoine.
 - a. Développer le commerce lié à la culture et au patrimoine au-delà de la place de l'horloge.
 - b. Valoriser par des animations le patrimoine naturel et culturel.
 - c. Encourager l'ouverture en début de soirée et créer une animation commerciale nocturne hebdomadaire.
5. Développer une politique de transport adaptée au nouveau schéma commercial
 - a. Priorité à un TSCP dans les zones les plus peuplées de la ville : habitat – activité sociale – mobilité.
 - b. Favoriser l'accès au centre-ville.