

CHRISTIAN PROUST

GUIDE PRATIQUE POUR  
**OSER**  
**S'IMPLIQUER**  
DANS LA VIE POLITIQUE LOCALE

LA DÉMOCRATIE  
VOUS APPARTIENT !



Rue de l'échiquier

10

**UN CENTRE-VILLE VIVANT  
ET ACCUEILLANT,  
C'EST UNE RÉALITÉ À HOUDAN  
(YVELINES)**

**Comment redynamiser le centre-ville ?**

Voilà une question que se posent tous les élus de France et de Navarre. Les centres-villes sont restés des centres de vie jusqu'à ce qu'un ou plusieurs supermarchés s'installent dans leur périphérie. À ce moment-là, la longue chute commence, les vitrines s'éteignent progressivement et des rues entières se retrouvent parsemées de «dents creuses», ces magasins barbouillés de peinture blanche indiquant qu'il n'y a plus aucune activité à l'intérieur. Le chaland déserte petit à petit ces rues devenues sinistres, attitude qui naturellement accélère le processus de fermeture. Que peuvent faire des élus face à cette situation de crise? Et tout d'abord, est-ce leur rôle d'agir dans ce domaine privé?

Si la bonne santé économique d'un territoire ne dépend pas que des élus locaux, tant s'en faut, ils peuvent néanmoins peser de façon considérable sur la dynamique économique. L'exemple qui suit est particulièrement éloquent. La chambre des métiers des artisans (boulanger, bouchers...) et la chambre de commerce sont des organisations professionnelles dont l'un des buts est d'accompagner leurs adhérents afin qu'ils gagnent en efficacité économique; des élus locaux ne leur seraient d'aucune utilité pour développer leurs savoir-faire. En revanche, les

commerçants d'un centre-ville ont besoin d'un chef d'orchestre qui non seulement rythme le tempo et les entraîne, mais surtout impose la même partition à tous ! C'est le rôle de l'équipe municipale.

## RENCONTRE AVEC JEAN-MARIE TÉTART, MAIRE DE HOUDAN (3 500 HABITANTS), EN OCTOBRE 2015

**À Houdan, le centre-ville compte 120 commerces et aucune «dent creuse». Comment avez-vous pu maintenir un tel éventail commercial ?**

Houdan est située à 60 kilomètres de Paris, sans ville concurrente à 25 kilomètres à la ronde. Cette commune est imprégnée de son histoire : elle a fêté sa 948<sup>e</sup> édition de la foire Saint-Mathieu<sup>149</sup>, avec 30 000 visiteurs sur deux jours, les échanges entre acteurs économiques ne se sont donc jamais interrompus depuis près d'un millénaire. Au nom de cette histoire et de cet héritage, nous ne devions pas rater cette reconquête du centre-ville.

Notre stratégie de développement du centre-ville de Houdan a en fait été décidée au niveau de la communauté de communes. Cette dernière est née très tôt, dès 1998, et j'en ai été le président pendant quinze ans. J'ai cessé il y a deux ans pour des questions de cumul de mandats, il faut avoir du temps pour faire tout ça. La communauté s'est rapidement penchée sur son propre avenir. Nous avons défini un «schéma équilibré de développement du pays houdanais». Nous avons beaucoup réfléchi avec mes collègues maires.

Nous sommes entourés d'espaces agricoles et naturels. Notre volonté politique était claire et unanime : nous voulions développer les emplois tout en préservant le paysage, les réserves naturelles et les terres agricoles. Nous avons d'abord défini un certain nombre de règles et posé des actes forts. Nous avons précisé nos objectifs. Nous nous sommes posé la question de l'utilité de grandes zones commerciales en périphérie. Nous avons défini un repère : chaque hectare consommé devrait permettre de créer 30 à 35 emplois. Nous ne voulions pas non

plus que la RN12 devienne un immense linéaire d'enseignes nationales comme on en trouve partout, à la fois pour des questions de paysage, de consommation d'espace, et par anticipation sur la transition énergétique. Notre intention n'était pas de provoquer de grands déplacements des habitants des Yvelines vers chez nous, mais de satisfaire la population locale. Puis, nous avons décidé la *taxe de zone*<sup>150</sup>. La taxe professionnelle, qui est un impôt payé par les entreprises, ne serait plus versée aux communes, mais à la communauté de communes, affichant ainsi une solidarité économique entre tous ses membres. Nous avons aussi affirmé tous ensemble que le commerce de proximité faisait partie de notre ambition de développement économique et d'emploi, au même titre que les PME et PMI de tout genre. Alors, tout le monde s'est entendu pour considérer que Houdan serait le pôle commercial principal et que la priorité dans la communauté de communes serait donnée au maintien ou au développement des commerces et services dans le centre-ville de Houdan.

**Comment réussissez-vous à trouver une complémentarité entre commerces du centre-ville et activités des zones ?**

C'est une question de volonté politique et un combat de tous les jours. La communauté crée donc une zone commerciale à Maulette, commune imbriquée dans celle de Houdan. D'emblée, nous encadrons le type d'activités économiques qui peut s'y implanter, nous prévoyons un développement limité de cette zone. Au-delà des questions d'espace consommé, nous nous sommes également interrogés sur les types de commerces dont nous avions besoin, ceux qu'il fallait absolument amener et ceux dont on ne voulait pas. C'est ainsi que nous avons en quelque sorte condamné les habitants de la région de Houdan à parcourir 25 kilomètres pour se rendre dans les grands centres commerciaux pour des achats exceptionnels comme le matelas, la piscine... Pour favoriser la complémentarité dont vous parlez, nous avons refusé certaines offres, parfois très pressantes, comme celle de McDonald's et

<sup>149</sup> La foire Saint-Mathieu existe depuis 1065 et ne s'est interrompue que pendant la Seconde Guerre mondiale.

<sup>150</sup> Le terme «zone» désigne ici le territoire de la communauté de communes. La taxe est donc la même pour toutes les entreprises dont le siège est situé sur une des communes de la communauté.

d'autres enseignes de restauration rapide. Nous aurions mis en péril les cinq boulangeries de Houdan qui vendent des sandwichs et le bistro du coin qui vend des plats du jour. Entre parenthèses, c'est une surveillance de tous les instants, y compris lorsque la SNCF veut installer un distributeur de pain sur les quais sans se fournir auprès des boulangers locaux, ou lorsque des camions vous demandent de s'installer sur les parkings pour vendre des légumes ou des sandwichs. Qu'est-ce qui a empêché le McDo de s'installer sur la commune d'à côté? Le diagnostic communautaire<sup>151</sup> que nous avons sanctuarisé dans des documents supérieurs qui s'imposent aux communes. Il faut être cohérent. Moi-même, j'ai refusé l'installation d'un restaurant dans les locaux annexes de la piscine de Houdan.

Mais revenons à la zone commerciale. Lorsque l'Intermarché qui préexistait sur ce secteur a demandé à s'agrandir, nous avons accepté à condition que sa future galerie n'ait pas un commerce de détail de plus, soit huit vitrines en tout et pour tout. Certains commerçants du centre-ville en ont profité pour se délocaliser dans cette zone, mais comme il n'y avait que huit emplacements... Légalement, nous ne pouvions pas imposer cette contrainte à l'Intermarché, mais c'était un contrat de confiance et ça a marché. Par ailleurs, nous avons maîtrisé les autres installations voisines de la grande surface, car la communauté est propriétaire de la zone. Nous n'avons bien entendu accepté que des enseignes commerciales non concurrentes à celles du centre-ville de Houdan et donc complémentaires.

**Lorsque l'on se promène dans les rues du centre, ce qui est frappant, c'est à la fois la diversité des commerces de détail et leur quantité. Comment la collectivité peut-elle consolider cette situation?**

Le plan local d'urbanisme de la ville de Houdan interdit explicitement le changement d'affectation d'un commerce de détail dans les rues du

<sup>151</sup> Il s'agit d'un document stratégique élaboré par des élus : forces et faiblesses du territoire, orientations, priorités, contraintes... C'est l'outil de pilotage par excellence.

centre, que ce soit en bureau ou en logement<sup>152</sup>. La boîte à outils est au service de la volonté politique. Une fois que les objectifs sont clairs et que la fermeté est affichée, le travail commence. Par exemple, nous n'avons pas confié nos deux zones de développement économique à des aménageurs privés, nous les avons gérées nous-mêmes en régie. Un aménageur veut boucler son opération le plus vite possible, donc il cherche à vendre le terrain à n'importe quel artisan ou industriel et le reste ne lui importe pas. Je vous rappelle que nous voulions 30 à 35 emplois à l'hectare consommé. Gérer nous-mêmes les zones nous permet d'assumer un éventuel déficit ou une difficulté qui durerait un certain temps et de résister aux sollicitations qui n'entrent pas dans nos objectifs. Nous avons refusé des entreprises qui voulaient mettre de la logistique ou des majors qui risquaient de se délocaliser un jour et de nous laisser un gros problème de faillite sur les bras. Nous voulions des petites PME-PMI de 2 à 50 emplois maximum sans réunir tout et n'importe quoi. Nous ne voulions pas mélanger des entreprises de soldes, un resto chinois au milieu, et une entreprise de mécanique de précision. Nous voulions attendre d'avoir mieux. C'est en soi une stratégie de résister à l'envie d'arriver rapidement à l'équilibre financier de la ZAC. Nous avons refusé les entreprises non propres et celles qui déchargent dans la rue, car nous ne voulions pas heurter la qualité de vie que nous souhaitons promouvoir ici. Nous avons essayé d'installer des services dont les industriels ont besoin, tels les coursiers, les taxis, l'agence de pub, l'imprimeur... et facilité l'installation de leurs sous-traitants ou cotraitants. Bien entendu, nous avons exclu, par le PLU, toute activité de commerce de détail dans nos deux zones d'activité. Le développement économique, c'est un ensemble de fils qu'il faut tirer, les uns après les autres.

<sup>152</sup> Extrait du PLU de Houdan : « Au rez-de-chaussée des constructions implantées le long des voies repérées aux plans de zonage comme "immeubles faisant l'objet de mesures de protection du commerce et de l'artisanat", le changement de destination des commerces de détail, y compris débit de boissons et restaurant, et activités artisanales implantées le long de ces voies en logements, bureaux, services financiers et bancaires, d'assurances et de travail temporaire est interdit. »

**Votre centre-ville semble très animé. Quel est le rôle de la collectivité pour renforcer l'attractivité de ce lieu ?**

L'animation permet à la fois de fidéliser et d'augmenter des segments de clientèle. C'est toute une série de mesures qui sont mises en œuvre dans la durée et il ne faut jamais renoncer. Ainsi, nous avons ouvert une galerie d'art moderne. Le donjon, superbe tour médiévale fortifiée, vient d'être rénové pour accueillir des expositions et visiteurs. Beaucoup d'activités associatives se déroulent à proximité du centre. La Passerelle (maison des services publics), la médiathèque, des salles de réunion associatives, celle des personnes âgées, les courts de tennis... Vous savez, la maman qui dépose son gamin au tennis couvert à 300 mètres du centre passe faire quelques courses, les parents sont toujours en train d'optimiser. Une école en plein centre-ville qui accueille 200 élèves. J'avoue que c'est parfois un peu la panique lorsque tout le monde arrive pour déposer les enfants... Nous avons réussi pour le moment à maintenir notre hôpital local, il est en plein centre-ville avec ses 400 emplois. Nous avons passé des conventions avec de grands centres hospitaliers pour que leurs spécialistes viennent chez nous faire des consultations en urologie, en cardiologie, radiographies comprises : 50 000 consultations par an dans ce centre de soins. Bien évidemment, en sortant les gens vont à la pharmacie puis passent acheter le pain... Dans cet esprit, nous sommes en train d'étudier un projet de parking souterrain. Nous avons fait un périphérique cyclable et piétonnier avec des radiales qui conduisent au centre. Tout habitant peut s'il le veut faire ses courses à pied en toute sécurité.

**Ça coûte cher, tout cela ?**

Non. Un PLU, il faut bien le réaliser. Dire qu'il n'y aura pas de camion à sandwichs dans les rues, ça ne coûte rien... Ne pas encourager l'installation d'une cantine interentreprises sur la zone industrielle pour inciter les employés à aller en centre-ville ne produit aucune dépense. Rénover le Donjon, on ne le fait pas que pour le commerce. Aujourd'hui, on fait le plein de commerces en centre-ville, il n'y a que la maison de la presse qui a fermé, ce qui représente en tout environ 250 emplois,

soit plus que la zone commerciale périphérique. Mais on n'a jamais fini. Il faut sans cesse rechercher des idées qui non seulement maintiennent le commerce, mais le diversifient aussi.

**RENCONTRE AVEC JEAN-LUC LEGRAND,  
PRÉSIDENT DE L'ASSOCIATION DES COMMERÇANTS  
DU PAYS HOUDANAIS**

**Quelle est la recette miracle des commerces de Houdan ?**

L'une des clés de l'attractivité du centre-ville, c'est la présence de nombreux commerces de qualité. Comme les gens disent parfois : « Si je fais 15 kilomètres pour venir chez vous, ce n'est pas pour rien. » Dans le centre, on trouve de la bonne viande, de bons fromages, du bon vin, du bon pain, cinq boulangeries réussissent à vivre... Pour une commune de 3 500 habitants.

Pour ma part, j'ai en fait deux types de clientèle : des gens qui vont dépenser 95 centimes par jour et d'autres qui vont acheter régulièrement des pains spéciaux, gâteaux et viennoiseries pour 50 euros. Tous ont un point commun : ils veulent des produits qui les fassent un peu rêver. Le dimanche matin, j'ai 300 personnes qui viennent acheter. Depuis dix ans que je suis installé, j'ai toujours eu une augmentation de mon chiffre d'affaires. Aujourd'hui, je fais partie de la tranche des 10 % des plus grosses boulangeries de France. Attention, il faut se battre tout le temps ! Se remettre en question constamment. Changer les gammes, innover, faire des animations... Il y a des gens qui viennent de très loin acheter mon pain, 45 minutes de voiture pour certains. Une grosse partie des commerçants du centre-ville joue le jeu de la qualité, tous les commerces de bouche notamment. Tout le monde essaie de faire au mieux, sur les produits, mais aussi sur l'accueil et le service.

**Vous êtes le président d'une association qui regroupe tous ces commerçants ?**

Nous sommes 75, nous réunissons pratiquement tout le monde. Nous n'avons pas tous les mêmes réalités commerciales, ni les mêmes caractères, ni la même envie d'avancer. Précisément, l'association, de mon

point de vue, doit donner envie d'aller de l'avant. Elle doit entraîner un maximum de collègues pour donner du rêve aux gens, même si ça coûte un peu d'argent. C'est ma façon de voir les choses. De même, cela peut surprendre, je crois que l'on doit travailler main dans la main avec Intermarché. Il faut considérer la grande surface non comme un concurrent, mais comme une locomotive. À nous artisans de montrer que nous fabriquons mieux, que nous offrons une qualité supérieure, un service, un accueil. Je sais que le supermarché aurait la capacité de nous nuire, alors je pense qu'il vaut mieux que nous soyons complémentaires. Tout le monde ne le comprend pas d'emblée, j'essaie de convaincre pour avancer ensemble. Ainsi, à l'intérieur de l'Intermarché, le directeur nous prête un mur d'au moins 7 mètres sur 5 sur lequel l'association de commerces du pays houdanais présente tous ses adhérents avec une visibilité privilégiée. Quand le client pénètre dans la galerie marchande, il nous voit. Finalement, ça donne une belle image du «climat» de la commune.

### L'entente cordiale et le travail en commun seraient donc les principaux atouts ?

Oui, mais c'est un sacré boulot ! Parmi nos projets, j'espère que nous allons pouvoir organiser un petit marché de Noël avec de jolis chalets investis par des commerces de chez nous ou d'ailleurs qui vendront des produits que l'on n'a pas, une mini-patinoire, etc. Intermarché est prêt à nous aider en apportant un financement pour animer le centre-ville. Je pense que c'est important pour une grande surface d'avoir un joli centre-ville bien achalandé qui attire une certaine clientèle. Je suis sûr qu'il a au bout du compte des retombées sur son propre panier moyen. L'Intermarché, vous l'aurez remarqué, est plutôt classe sur le plan esthétique et finalement nous avons une partie de clientèle commune. Quand il fait sa foire aux vins, par exemple, il a probablement nos clients. On revient toujours à la complémentarité.

### DES CLÉS POUR TOUS

On peut rétorquer qu'il y a bien des différences entre Houdan et telle ou telle commune. Certes ! Mais il nous semble que certains principes et méthodes restent valables, quel que soit le contexte économique et social.

Principales clés : avoir une **vision territoriale** globale et partagée en s'entendant avec ses voisins, définir un plan local d'urbanisme qui impose une **complémentarité** entre le centre-ville et la zone commerciale périphérique, organiser un regroupement de **services publics** en centre-ville, promouvoir une **solidarité** entre commerçants et **aménager l'espace public**. Sur ce dernier point, toutes les études le montrent, trois éléments sont à prendre en compte : les gens doivent **se sentir bien** dans les rues (la balade doit être agréable, ce qui est incompatible avec de nombreuses «dents creuses»), **en sécurité** (intérêt des zones piétonnes ou des galeries) et les magasins doivent être facilement **accessibles** (parkings proches, disponibles toute l'année et... gratuits).

Enfin, comme le montre l'exemple de Houdan, le centre-ville doit se démarquer fortement de la zone commerciale périphérique à travers **la qualité des produits, les services et l'accueil**.

Pour réactiver un centre-ville, il n'est pas possible de choisir quelques-unes de ces clés : elles doivent toutes être actionnées en même temps.

Et la volonté politique doit être inébranlable.