

Accès au cœur de ville - Partenariat en faveur des activités commerciales et culturelles

M. l'Adjoint ROY, Rapporteur : Afin de dynamiser les activités du centre-ville, la Municipalité a décidé de proposer des partenariats aux commerçants mais aussi aux établissements culturels et de culte.

Ce partenariat propose deux actions complémentaires :

* les dimanches et jours fériés de 9 h à 13 h, les parkings Cusenier, Marché Beaux-Arts et Mairie seront gratuits,

* en semaine, des chèques DEPLACEMENT d'une valeur de 1 € pourront être distribués par les établissements partenaires à leurs clients.

- Ce chèque DEPLACEMENT pourra être utilisé par les clients pour payer leur stationnement dans les parcs en ouvrage (1 € équivaut à 1 heure de stationnement sur le créneau horaire 9 h - 19 h ou une nuit complète : 19 h - 9 h).

- Ou ces chèques DEPLACEMENT pourront servir au paiement par l'utilisateur de son titre de transport (conformément aux termes de la convention Ville/CAGB).

Ces chèques DEPLACEMENT d'une valeur de 1 € seront financés à 50 % par la Ville de Besançon et à 50 % par les établissements partenaires. Cette seconde action pourra entrer en vigueur dès janvier 2005 à la première signature d'une convention de partenariat.

Le Conseil Municipal est invité à :

- approuver le principe de ce partenariat,

- autoriser M. le Maire à signer les conventions à intervenir avec les représentants des activités commerciales, culturelles et culturelles.

«**M. LE MAIRE** : Jean-Claude je vais te demander d'être rapide car on a déjà largement parlé de ce projet au cours du débat.

M. Jean-Claude ROY : Je veux surtout déjà dire à Mme BRANGET et à Mme WEINMAN qu'il y a une différence de tonalité entre le travail que nous faisons avec toutes les associations de commerçants sédentaires et non sédentaires, entre ce que nous ressentons en travaillant avec eux et ce que vous exprimez. Ils ont avec nous, disent-ils, un rapport de confiance et de partenariat. C'est bien l'objet de ce rapport, c'est un partenariat, chacun donne mais la Ville donne aussi et dans les trois réunions de travail que nous avons eues depuis le 15 novembre, à aucun moment n'est venue une question sur les tarifs en vigueur aujourd'hui et les tarifs proposés pour 2005. A aucun moment les tarifs n'ont été évoqués par eux. Ils sont aussi critiques envers les leurs, envers ceux qui n'adhèrent pas ou qui ne veulent pas venir travailler avec eux, bien plus critiques que vis-à-vis de la Municipalité dont ils saluent le travail. Donc le partenariat est fondé sur deux axes, le Maire en a parlé, je n'y reviens pas, c'est la gratuité le dimanche matin de 9 h à 13 h, c'est en application depuis le 5 décembre et ils ont salué l'efficacité qui a permis aux services, à Parkéon et à nous-mêmes, Jacques MARIOT et moi-même, de pouvoir mettre en œuvre ce service à partir du 5 décembre.

Le deuxième, c'est un chèque déplacement. Ça n'existait pas, on l'a créé, c'est financé moitié par la Ville, moitié par le partenariat et ça permettra donc un échange soit pour le stationnement, soit pour l'usage du transport Ginko. C'est quelque chose d'intéressant, dans le cadre d'un PDU, dans le cadre de l'esprit du PDU ça nous permet d'accompagner tous les accès au centre-ville, que ce soit en voiture ou

avec un mode de transport alternatif. Je voudrais simplement, dans le rapport, dire au deuxième tiret, peut-être préciser et ça fait l'objet du travail que nous menons aujourd'hui, qu'on s'oriente peut-être davantage vers l'abondement du ticket de déplacement plutôt que l'abonnement donc je préférerais peut-être, en attendant que notre travail soit finalisé et que la convention soit finalisée, qu'on mette plutôt que «ou ces chèques pourront venir en déduction sur le montant de l'abonnement GINKO ou du carnet de 10 tickets», mettre le montant de l'usage du réseau GINKO défini dans la convention tout simplement. Je pense que c'est mieux de le mettre comme ça que d'avoir à repasser à nouveau en Conseil Municipal pour une délibération. Voilà Monsieur le Maire, ce que je pourrais proposer par rapport à la délibération parce que le travail continue, les commerçants souhaitent qu'on mette un ticket de déplacement qui soit personnalisé, qui puisse les valoriser quand ils le remettront, donc c'est un travail qui va prendre plus de temps qu'on ne pensait et peut-être qu'il faudra être prudent par rapport à la délibération.

M. LE MAIRE : On va mettre l'usage comme tu le souhaites, c'est vrai que généralement j'aime bien que les délibérations soient conformes. Là on peut le faire...

M. Jean-Claude ROY : Dans l'esprit de la convention.

M. LE MAIRE : ...j'ai demandé aux services, donc à Jean-Claude et à Jacques MARIOT de trouver des solutions rapides et je les remercie d'avoir répondu à ma demande rapidement, pour faire cette proposition. On va mettre «usage» pour ne pas bloquer les négociations, dans le cadre de la convention.

Mme Nicole WEINMAN : Une petite précision sans doute à M. ROY qui m'a mal entendue, c'est que les tarifs que je discutais, c'était ceux du Marché, et Jacques MARIOT l'a bien compris. Tout le monde sait qu'évidemment vous êtes à l'écoute des commerçants et c'est normal quand on est élu. Je ne pense pas que, même dans la minorité, on n'ait moins d'écoute que vous, même si on n'a pas les mêmes impacts, c'est vrai. Ceci dit, vous avez d'excellentes relations avec l'Union des Commerçants, on est d'accord. Mais l'Union des Commerçants, et vous le savez comme moi, c'est quand même une petite représentation des commerçants de Besançon. Donc quand vous nous dites qu'ils sont toujours d'accord avec vous, j'en accepte l'annonce mais en tout cas j'ai eu le malheur quelquefois d'en entendre -je ne sais pas s'ils sont adhérents ou non à l'Union des Commerçants- qui ne l'étaient pas. Voilà. Et j'écoute quand même.

M. LE MAIRE : Je vais préciser une chose, l'Union des Commerçants entre autres n'est pas toujours d'accord avec nous puisque je vois quand même assez souvent le président qui vient nous donner les motifs de désaccord mais on travaille bien avec eux. Je crois que c'est ça qu'il faut dire, ils défendent les intérêts des commerçants, ce qui est tout à fait normal. On arrive à construire mais pas uniquement avec le président de l'Union des Commerçants, avec les commerçants non sédentaires, avec les cinq présidents du centre-ville. Ils ne sont pas toujours d'accord avec nous, bien au contraire mais lorsqu'ils ne sont pas d'accord, on discute et on trouve des solutions comme là par exemple pour le parking.

M. Jean-Paul RENOUD-GRAPPIN : Je pense qu'il a dû y avoir des études faites pour l'élaboration de ce projet qui peut être intéressant et j'aimerais savoir aujourd'hui combien de commerçants se sont déjà déclarés prêts à venir signer la convention ? Est-ce qu'on s'est posé la question de savoir à partir de quel niveau de dépense auprès d'un commerçant il était intéressant pour lui de payer ce ticket ?

M. LE MAIRE : Je vais te répondre ce que dit en aparté Jacques MARIOT, c'est leur problème. On offre une possibilité, la Ville, la collectivité participe à hauteur de 50 %, ensuite c'est à eux de déterminer le niveau à partir duquel ils veulent intervenir. De toute façon, on n'a rien inventé là ; on a regardé ce qui se passait dans d'autres villes de France. Dans certaines villes c'est un office de commerce, dans d'autres villes c'est la Chambre de Commerce qui fait le relais ou des associations de commerçants. Par contre, où nous sommes très novateurs, c'est sur la politique des transports en commun, parce qu'à ma connaissance ça n'existe pas ailleurs, c'est-à-dire qu'on veut permettre l'usage plus facile de la voiture le dimanche pour venir se garer, pour aller d'ailleurs, je le précise, au marché mais aussi pour faire

beaucoup d'autres choses, pour aller se promener, faire du jogging sur les rives du Doubs. Ce qui est novateur, c'est que ça permet de déduire une certaine somme sur des tickets, des abonnements, ça reste encore à déterminer. Ça c'est novateur mais après, c'est une aide que la Ville va apporter aux commerçants, ensuite c'est à eux de déterminer le niveau.

M. Jean-Paul RENOUD-GRAPPIN : Et le nombre de commerçants qui se sont déjà déclarés intéressés... ?

M. LE MAIRE : Cette opération a démarré le 5 décembre. Je ne sais pas combien il y en a aujourd'hui, ce n'est même pas encore signé.

M. Jacques MARIOT : On a déjà fait une première expérience, du 1^{er} septembre au 31 décembre avec les commerçants de la place du Marché où nous avons mis en vente 2 000 tickets de gratuité d'une heure. Les 2 000 tickets sont partis et aujourd'hui les commerçants les distribuent. Mais on ne veut pas rester uniquement avec les commerçants de Marché Beaux-Arts, on veut étendre à tout le centre-ville pour que les parkings d'ouvrage soient sollicités et même Battant.

M. LE MAIRE : De Bersot à Battant, c'est le secteur sauvegardé.

M. Jacques MARIOT : Les commerçants, quand on les rencontre, trouvent cette initiative extrêmement pertinente. Maintenant ils seront ce qu'ils voudront bien être.

M. LE MAIRE : Et comme je le dis chaque fois, c'est une expérience. S'il s'avère qu'il faut changer quelque chose, on se donne aussi le pouvoir et le droit de modifier pour que ça soit efficace, on n'est pas des obstinés».

Après en avoir délibéré et sur avis favorable unanime de la Commission n° 7, le Conseil Municipal, à l'unanimité, en décide ainsi.

Récépissé préfectoral du 29 décembre 2004.