

# Ombres et lumières sur le commerce lausannois



Association des Commerçants  
● ● ● ● ● ● ● Lausannois

**Entrée en vigueur de la convention collective, samedi jusqu'à 18 heures, situation économique toujours difficile mais promesses d'une sérieuse prise en main collective grâce au concept de city management. Grands et petits magasins lausannois ont fait le point en présence des politiques qui sont aux commandes.**

L'apéritif de début d'année de l'ACL est devenu un rendez-vous incontournable de la vie économique lausannoise. Non seulement pour les membres de l'association des commerçants de la capitale vaudoise, mais aussi pour les représentants de nombreux milieux économiques et politiques, dont la présidente du Grand Conseil Christian Jaquet-Berger et le syndic Daniel Brélaz.

## Année charnière

Traditionnelle et informelle, cette réunion de janvier est à chaque fois l'occasion de parler de la marche des affaires bien sûr, mais aussi d'exposer ses espoirs et ses craintes devant celles et ceux censés détenir la capacité d'action ou de réaction. Il y avait donc de nombreux décideurs et beaucoup de monde en général ce lundi 30 janvier au Lausanne Palace pour échanger le verre de l'amitié bien sûr, mais aussi pour partager ses opinions en ce début d'année pas comme les autres.

L'an 2006 marquera en effet l'entrée en application de la convention collective du commerce lausannois si laborieuse à mettre en place et dont la caractéristique la plus visible pour la population sera évidemment l'extension de l'horaire d'ouverture du

samedi jusqu'à 18 heures. Et le hasard faisant décidément drôlement les choses, cette année est également celle du renouvellement des autorités communales.

## L'épine du stationnement

Présidente de l'ACL, Madame Martine Fiora Guttmann a notamment salué la volonté du syndic d'attirer de nouveaux contribuables pouvant payer des impôts et qui seront autant de nouveaux consommateurs pour le commerce lausannois.

Une ombre au tableau dans «cette ville qui a retrouvé une forte envie de gagner»: les tracasseries administratives pour l'attribution aux entreprises des macarons de stationnement. «Un installateur sanitaire ne va pas se déplacer avec vélo», a ironisé la présidente. L'affaire est loin d'être anodine. On se réfère notamment à un établissement public du quartier de la Cité qui a obtenu gain de cause devant le Tribunal administratif face à la Ville qui lui refusait une facilité de parcage professionnel.

L'histoire n'en restera pas là, puisqu'elle a été portée devant le Tribunal fédéral, dont chacun attend impatiemment le jugement qui fera jurisprudence en la matière.

## Idées d'un autre âge

Les propos de Charles-Antoine Kohler, président du Trade club et directeur de Manor Lausanne, n'ont laissé personne indifférent. S'exprimant au nom de l'association sœur de l'ACL regroupant les grandes surfaces présentes sur la place de Lausanne, l'homme n'a pas caché pas son agacement à voir perdurer des idées d'un autre âge. Fustigeant ceux qui opposent les intérêts des grands et des petits commerçants, il a rappelé non sans raison que c'est ensemble que l'ACL et la Trade Club ont réfléchi et travaillé à l'élaboration de la convention collective.

«Tous les commerçants de toute taille et de toute mesure font le même métier et défendent des intérêts dignes de l'être. Je forme le vœu que les hommes et les femmes publiques et les syndicats cessent de véhiculer une image rétrograde et négative sous le fallacieux prétexte de les défendre. Les dogmes qui les opposent n'ont plus leur place dans l'environnement économique et social moderne.»

Monsieur Kohler fait allusion à l'image éculée de la vilaine grande surface avec tous les sous-entendus que cela comporte. «Je préfère parler des défis de 2006 et non replon-



PHOTO JEAN-PAUL MAEDER

La présidente Martine Fiora Guttmann face aux invités lors du traditionnel apéro de début d'année.

ger dans les images d'Epinal de 1883 au cœur du Bonheur des dames. Laissez Zola là où il est. Notre métier a fait de grands progrès. Dites-le. Dites aussi aux jeunes de faire carrière dans le commerce, grand ou petit. La ville a besoin d'un commerce fort, varié. Le succès amène le progrès.»

## «Jouez le jeu de 18 heures!»

A ceux qui parlent du commerce de détail sans le connaître, le président du Trade Club fait observer que les grands magasins offrent une rémunération annuelle de 5000 francs supérieure à celle de la convention. Et de souligner l'importance de leur contribution économique à la commune: «Nous occupons 1700 collaborateurs à Lausanne et nous formons 120 apprentis. Par ailleurs, nous assumons une facture de quatre millions auprès des Services industriels.» Il demande également instamment à tous les commerçants de jouer le jeu dès que la prolongation jusqu'à 18 heures le samedi entrera dans les faits. «Afin que cette heure ne s'étiolle pas.»

Fervent adepte de la prolongation du samedi jusqu'à 18 heures, Charles-Antoine Kohler estime qu'une telle extension est incontournable pour répondre aux conditions cadre de la concurrence. A celles et ceux qui rêvent d'une ville bouclée le samedi dès 16 heures: «Et puis demain ou après-demain, si l'on se met parler d'ouvertures nocturnes ou d'un ou deux dimanches par année, ne nous emballons pas et ne perdons jamais de vue que personne ne se mettra à ouvrir sans limite d'horaire dans une ville de 123 000 habitants. Savez-vous ce qu'il en coûte d'ouvrir un grand magasin pendant dix heures? Quel potentiel de vente il faut pour amortir un jour d'ouverture supplémentaire?»

## Le poids des chiffres

Secrétaire général de l'ACL, Christian Masserey a livré les résultats de la traditionnelle enquête réalisée chaque année auprès des commerçants afin d'évaluer la situation économique de la branche.

Pour rappel, en 2004, ce sont 33% des commerces lausannois qui avaient affirmé avoir augmenté leur chiffre d'affaires. De ce point de vue la situation s'est sensiblement détériorée, puisqu'ils ne sont plus que 30% dans cette situation en 2005. Par contre, 41% des commerces avaient vu leur chiffre d'affaires diminuer en 2004, contre 36% en 2005. «Cela laisse penser qu'une certaine stabilité de la consommation s'est installée en 2005. Et cela contraste quelque peu avec les informations selon lesquelles la consommation a repris du poil de la bête en 2005.» Par ailleurs, seuls 40,6% des employeurs avaient au 1<sup>er</sup> janvier 2005 l'intention de ne pas augmenter les salaires, ils sont plus de 55% à avoir pris pareille décision pour 2006. Sans commentaire Enfin, seuls 27% des enseignes tablent avec une augmentation de leur chiffre en 2006.

## City management sinon rien

«Les problèmes à résoudre sont de plus en plus complexes, analyse Christian Masse-



Unis pour la prospérité commune. De gauche à droite, Christian Masserey, secrétaire général de l'ACL, la présidente Martine Fiora Guttman, le syndic Daniel Brélaz et Charles-Antoine Kohler, président du Trade Club.

rey. La pression sur les prix, le recentrage des affaires, l'augmentation de l'offre périphérique, la mutation du commerce urbain, les loyers, les exigences de la clientèle, les modes de consommations, l'inadaptation des magasins, les questions de sécurité, ...etc. Bref, tous ces aspects sont des facteurs responsables de la désertification du commerce urbain.

Une chose est sûre: il n'est plus possible d'être attentiste et de compter sur l'enclavement pour régler les marchés.» Maigre consolation, Lausanne n'est pas la seule ville à en pâtir: «Zurich a perdu 35% de surface commerciale entre 1995 et 2001 alors que Bâle, Berne et Lausanne en ont vu disparaître 20% durant la même période.» S'il veut survivre, le commerce urbain est condamné à se restructurer, à s'organiser à l'instar de ce qui se fait dans les super-centres périphériques.

La parade existe heureusement. Il suffit de l'adopter et de la cultiver. Elle est issue de l'initiative privée et développé par les milieux économiques. Il s'agit du City Management, un concept que DECLIC et l'ACL comptent faire évoluer de telle sorte qu'il devienne la plate-forme organisatrice du commerce lausannois. «Pour ce faire le city management doit s'appuyer sur quatre piliers: l'animation, le guichet unique, la pro activité et le plan directeur non contraignant du commerce lausannois.»

Christian Masserey rappelle cependant que si ce concept doit continuer à être développé par les milieux économiques, il doit

l'être aussi en collaboration étroite avec les pouvoirs publics. «Il est primordial que chacun respecte les rôles attribués aux uns et aux autres. Nous avons tous à gagner à travailler la main dans la main. Nous le faisons depuis quatre ans et les résultats sont là.»

## Syndic optimiste

Message et hommage reçu pour Daniel Brélaz, qui s'est plus à rappeler que «depuis quelques années nous avons décidé de regarder d'abord ce qu'il y avait en commun plutôt que de s'intéresser aux divergences.» Le syndic s'est par ailleurs empressé de rassurer qu'il ne s'agit pas d'opposer les petits commerces aux grandes surfaces comme certains ont pu ou voulu le comprendre par la possibilité d'ouverture élargie accordée aux magasins de moins de 100 m<sup>2</sup>.

Se réjouissant de l'amélioration imminente des infrastructures, notamment avec l'entrée en service prochaine du m2, Daniel Brélaz insiste sur le fait qu'il y a opportunité réelle de valoriser ce qui représente la plus grande surface commerciale du canton, à savoir le territoire communal. «L'intérêt économique est dans la diversité, dans laquelle nous obtiendrons des résultats.»

Quant à la collaboration entre les autorités et les milieux économiques privés, le syndic cite pour exemple le modèle de Lausanne tourisme. «Il importe que les choses se fassent dans les règles. Pour moi, cela doit être le résultat d'un partenariat logique.»