

Une seconde "Boutique à l'essai" au centre-ville

Elle est spécialisée dans les cosmétiques provençaux certifiés bio

Caméras, appareils photos, petits fours, élus des collectivités territoriales : l'inauguration de la fraîche et pimpante boutique Le Fare 1789 sur le cours Maréchal-Foch a eu lieu ce mardi. "Nous sommes heureux de permettre à de jeunes entrepreneurs de pouvoir s'implanter et de trouver les moyens financiers pour pouvoir se lancer", annonce fièrement Gérard Gazay, le maire.

Cette marque, spécialisée dans les cosmétiques bio de Provence sur internet, est implantée dans le paysage aubagnais depuis 2018 avec son laboratoire situé au parc d'activités de Napollon. Mais grâce au programme Boutique à l'essai mise en place par Pays d'Aubagne La Ciotat initiatives (Paci), la mairie et la Métropole, c'est un grand pas en avant pour le couple d'entrepreneurs à l'origine du projet. "C'est le Paci qui nous a contactés avec le projet de Boutique à l'essai. On a réfléchi quelques minutes à peine et on s'est dit : 'Banco, on va positionner un dossier qu'on va présenter', se souvient Yannis Bucelle, cocréateur de la marque. On avait l'idée d'ouvrir une boutique avant le confinement à Aubagne, car on n'était pas représentés dans le centre-ville. Avec ce programme on s'est dit que c'était parfait." Et leur dossier a été très vite retenu, puisqu'il s'inscrit dans une démarche locale, de territoire. Outre un positionnement commercial sur les produits cosmétiques issus des terres provençales il s'agit de "travailler en relation avec la force de l'artisanat aubagnais, comme des potiers, des céramistes", souligne lors de sa présentation Valerie Mazoyer, cofondatrice de Fare 1789.

Redonner du souffle au centre-ville

Et les élus se réjouissent de tels concepts, bienvenus tant ils s'inscrivent dans une démarche de redynamisation des centres-villes. "On est un peu dans ce qui se passe au niveau national, les cœurs de ville se sont appauvris, beaucoup sont partis dans les centres commer-



L'inauguration a eu lieu hier en présence des nombreux acteurs ayant œuvré pour ce projet. / PHOTO L.A.

ciaux. Maintenant il y a un renouveau", affirme Marie-Hélène Ippolito-Rodriguez, directrice du service économie, emploi, formation, insertion à la Métropole. Laquelle travaille d'ailleurs à une échelle plus globale, et parle d'une stratégie de redynamisation territoriale. "C'est remettre en œuvre tout l'écosystème", sourit la directrice. Le programme Ma Boutique à l'essai fait pleinement partie de cette démarche. Il permet d'obtenir des facilités tant sur le plan de l'investissement que celui des murs. "On négocie

avec le propriétaire un bail dit précaire de six mois (à loyer négocié, renouvelable une fois, Ndlr), sans frais d'agence, ni caution, pour que l'entrepreneur puisse tester son concept avant un bail commercial classique", précise Blandine Chaulvet, présidente du Paci. "Il y a aussi un prêt à taux zéro, sans garanties sur trois ans, avec des mois différés, mais qui est souvent associé à un prêt bancaire. C'est un tremplin. Le Paci met souvent un sixième sur la table, complète Céline Fourcade, la directrice de la structure. Et on va fi-

nançer ce qu'on appelle le besoin de fonds de roulement des premiers mois d'activités où les entrepreneurs paient leurs fournisseurs avant d'avoir un chiffre d'affaires."

Donnant-donnant

Dans cette formule stratégique, le match repose finalement sur un équilibre tripartite. "L'initiative consiste à dire : prenons des risques tous partagés, entrepreneur, propriétaire, et collectif", indique Gérard Gazay. Et chacun y trouve son compte. "Ça permet de tester un concept avec un investissement relatif et une souplesse, comparé à un bail commercial trois, six, neuf qui alourdit l'investissement, précise Yannis Bucelle qui s'est lancé dans l'aventure afin de faire émerger un concept définitif pour sa boutique. L'idée de c'est de se dire que si ça ne marche pas, on n'est pas engagé sur une longue durée."

La propriétaire du local vacant depuis près d'un an, Geneviève Trotobas, se réjouit également de l'arrivée d'une nouvelle enseigne dans ces murs qui lui appartient depuis vingt ans. Et ce, malgré quelques concessions... comme diminuer son loyer de plus de 30%. "J'ai trouvé très intéressant de donner une chance à un nouveau commerçant d'essayer sans trop investir. Ça me convenait aussi, et je suis ravie car ce sont des personnes dynamiques qui ont tout pour réussir, affirme-t-elle. Le Paci m'a permis de faire cette opération sans inquiétude. Je pense que s'ils étaient venus tout seuls je ne m'y serais peut-être pas risquée."

Pas de raison alors que d'autres entrepreneurs ne se lancent pas dans l'aventure. La mairie et les collectivités ne les en dissuadent pas. "Que les propriétaires de locaux vacants nous contactent, nous saurons quoi en faire. Pour l'instant, le centre-ville a encore besoin qu'on dynamise", admet la présidente du Paci. Car ils ne veulent tous qu'une chose : que vive le centre-ville.

Louis AUBRY

LA LIBRAIRIE "LES FURTIFS" À PLEIN RÉGIME

Un an après son ouverture, la récente librairie salon de thé de la rue de la République ne désemplit pas. Elle aussi a pu bénéficier du programme d'aide à la création de commerce mise en place, entre autres, par le Paci. "En trois ou quatre mois, on est passés de 6 000 à 14 000 références, affirme Pascal Bonnet, le gérant de la boutique. On a même dû embaucher rapidement une quatrième personne car on était débordés." Car même en temps de crise, le livre a le vent en poupe. Et "on ne voit pas tant que ça de concurrence avec d'autres enseignes, comme Cultura", complète-t-il. Cela ressemble à un exemple à suivre.