

## DIGNE-LES-BAINS | La Chambre de commerce et d'industrie à la rencontre des associations commerciales

# Le commerce rural du troisième millénaire entre en résistance



Des échanges forcément fructueux entre responsables d'associations commerciales des Alpes-de-Haute-Provence.

*Le Dauphiné, le 12/04/17*

Quel avenir pour le commerce de proximité dans un département à forte connotation rurale ? Comment utiliser les outils de communication moderne ? Comment mieux répondre aux besoins des consommateurs contemporains ? Autant de questions qui se posent aux 2 355 commerces dits de dé-

tail ou de proximité recensés par la chambre de commerce et d'industrie des Alpes-de-Haute-Provence qui organisait un séminaire de travail avec quelques-unes des 16 unions commerciales du département dans les locaux de l'Oustaou de la foun à Château-Arnoux. Ce commerce de détail essentiel sur la car-

te économique locale qui emploie un salarié bas-alpin sur cinq (5 480 sur 25 728 salariés). Une vingtaine de responsables d'associations de commerçants participait à cette première rencontre des unions commerciales.

**Une marge de manœuvre**  
Une occasion pour Jean-

Pierre Pradalier, troisième vice-président de la CCI et président de la commission de commerce, de rappeler les services mis à disposition par la chambre consulaire à l'attention des professionnels bas-alpins. Une chambre consulaire qui intervient au travers d'une enveloppe financière de 27 000 euros pour financer les actions d'animation de communication voire les diverses charges liées à la structuration d'une association (salarié, local, matériel informatique etc.). Mais aussi fournit un appui technique (conseils sur la création, gestion, animation d'une union commerciale) met à disposition divers outils comme un blog ouvert en 2011 pour les dirigeants d'associations commerciales, un site internet baptisé "j'achète". Un web-to-store qui génère un trafic commercial supplémentaire. L'occasion surtout pour les représentants de Barcelonnette, Castellane, Digne-les-Bains, Sisteron, Forcalquier, Oraison, Manosque, Peipin, Valensole d'échanger leurs expériences. Et on s'aperce-

vra rapidement qu'il n'y a rien de commun entre la petite centaine de commerçants de Castellane et le millier de professionnels de Manosque. Rien de commun entre le commerce de village et le commerce d'agglomération mieux structuré certes, disposant parfois d'un permanent (à temps partiel pour Manosque), mais affronté à plus de concurrence de la part des grandes surfaces et de l'e-commerce. Justement, Jean-Pierre Pradalier rappellera opportunément que le commerce par Internet ne représente que moins de 10 % du trafic global, ce qui laisse encore une belle marge de manœuvre au commerce de proximité.

Un commerce de proximité rural qui a donc encore des atouts à faire valoir et qui, parfois, fait mieux que se défendre. En témoignent les expériences conduites à Valensole et à Oraison où les friches commerciales si présentes et redoutées dans les agglomérations phares comme Digne et Manosque sont totalement ignorées.

B.F.