

N | VALLÉE DE L'UBAYE

BARCELONNETTE |

# Les solutions d'un docteur en marketing pour doper le commerce local



Christian Gravier, docteur en marketing, a proposé un plan d'actions aux commerçants.



Une cinquantaine de personnes ont écouté la conférence, organisée mardi dernier.

Une dizaine de pages, une vingtaine d'actions. Le plan pour doper le commerce local, énoncé mardi dernier par Christian Gravier, a été écouté par la majorité des commerçants de la ville.

Docteur en marketing et co-dirigeant de la société GAM, Christian Gravier est venu donner une conférence afin de leur proposer d'améliorer leur stratégie. La conférence s'articulait autour de trois axes : présentation du contexte économique, solutions « pour s'en sortir » et objectifs pour l'union commerciale de Barcelonnette via un plan d'actions. À travers de nombreux exemples de « grandes réussites », il a présenté un rapport jugé « utile et

efficace » pour certains, « simpliste » pour d'autres.

Après une introduction du maire Pierre Martin-Charpenel, et en présence de Nicole Peloux, présidente de la Chambre de commerce et d'industrie des Alpes-de-Haute-Provence, le docteur en marketing a pris la parole devant un public silencieux, à grand renfort de gestes amples et avec une attitude théâtrale. Il a fait l'historique du monde du commerce, et de l'émergence du marketing, afin de situer le contexte actuel, période de crise durant laquelle on « se fait bourrer le mou » selon lui.

### Une vingtaine d'actions

Les talents d'orateur du docteur (« copain de promo » de

Jean-Michel Frélastre, conseiller municipal) ainsi que les deux réunions de travail en amont avec quelques commerçants ont coûté 2 600 euros, et débouché sur une vingtaine d'actions à mettre en place, dont « l'opération de déstockage », « les émotions de Noël », « le trombinoscope », « le fichier résidence secondaire » ou « l'accueil de nouveaux commerçants ». « C'est un document qui aurait pu être réalisé par un élève de première année de BEP vente ! » a réagi un commerçant.

### Il pousse au lobbying et déplore la critique

La mise en place d'une mini-revue, l'installation de flamme à l'entrée de la

lutte contre les magasins fermés ainsi que des actions de « lobbying » visant à « déplacer le marché place de la Mairie » ou à « augmenter l'amplitude horaire des navettes le soir » ont aussi été développés. En insistant sur l'importance des formations professionnelles ainsi que sur le fait que les commerçants ne doivent pas « critiquer leur ville, leur voisin ou leur vallée », Christian Gravier a su enthousiasmer une

majorité de l'audience, assoiffée de dynamisme et d'ambitions pour le développement commercial et économique de Barcelonnette.

Malgré les avis divergents, cette conférence aura au moins eu le mérite de réunir la majorité des commerçants et de les faire réfléchir ensemble, comme un instant de grâce où la volonté commune aura su faire oublier les petites querelles routinières.

Théo GIACOMETTI

### LA PHRASE

« Pour réussir, il faut se poser des questions : se plaindre, accuser n'est ni efficace, ni utile. »  
Jeanne Bertrand et Vivian Maier : deux femmes franco-américaines  
de la maison de retraite.  
Inscription gratuite des exposants