

Comment ces jeunes commerces vivent la crise ?

Ils ont ouvert leur boutique en pleine pandémie, mais ils sont toujours là, dans ce centre-ville qu'ils contribuent à revitaliser. Retours sur expériences et ressentis de ces nouveaux commerçants.

C'était il y a deux ans. En février 2020, Marion Julien et Jérémy Illien reprenaient le Bouche-à-oreille (BaO), ce salon de thé-tarterie-restaurant rapide de la rue des Augustins.

Un mois plus tard, la pandémie grippait la dynamique de ce jeune couple de commerçants, coupé dans son élan par le premier confinement.

Comme d'autres enseignes récemment installées dans le centre-ville, le BaO contribuait pourtant à la promesse d'un renouveau du centre-ville... Qu'en est-il depuis ?

« 33 ouvertures depuis 2020 »

Les mois ont passé. Marion Julien et Jérémy Illien se sont accrochés à leur projet, suivis par d'autres commerçants qui ont voulu eux aussi tenter leur chance à l'issue du dernier confinement, dans ce centre historique en nement, dans ce centre soufflé. Et en dépit d'une crise sanitaire qui s'étire dans le temps, compliquant inévitablement les choses, ces nouvelles boutiques sont toujours là et font face à la pandémie.

« Avec 33 ouvertures de commerces enregistrées dans le centre-ville depuis mai 2020, on ne peut pas nier la dynamique », évoque-t-on à l'association des commerçants, Lannion Cœur de ville (lire ci-contre). « Dans le même temps, 17 boutiques ont fermé mais rarement en raison du Covid : ces fermetures

sont essentiellement liées à des décès, départs en retraite ou fins de bail. »

À la tête de leur boutique, ces nouveaux commerçants ont composé depuis leurs débuts avec la pandémie au gré des contraintes, qu'elle engendre : « Lors de la première semaine de l'entrée en vigueur du passe sanitaire, cet été, on a perdu 40 % de clientèle », se remémore Marion Julien.

Les mesures de télétravail renforcé ont également impacté des commerces, moins fréquentés par des salariés armés à leur domicile. Quand l'épicerie Papilles en Délire s'emploie, elle, à lever « les inquiétudes liées à l'hygiène » autour des produits en vrac qu'elle vend...

« Une notoriété plus longue à acquérir »

Avec le recul de ses deux années (mouvementées) d'existence, le BaO tire un bilan contrasté avec « une notoriété qui aura mis plus de temps à s'acquérir », résume Marion Julien, qui évoque également « un développement moins rapide qu'on l'aurait souhaité ».

Mais la jeune femme concède aussi quelques surprises : « Sous l'effet de la crise sanitaire, la vente à emporter a pris beaucoup plus d'importance que prévu. Elle a aussi permis de nous faire connaître ».

Plus récemment installées, les bou-

tiques telles que Le Lapin blanc ou IDDT, qui n'ont pas eu à traverser les confinements, se disent « satisfaites » de leurs premiers mois.

La « belle fréquentation estivale » semble avoir réussi aux commerces lannionnais interrogés, ragailleurs également par les emplettes des Trégorrois durant les fêtes de fin d'année.

Du côté de Lannion Cœur de ville, on se félicite de « l'émergence conjointe d'investisseurs immobiliers qui engagent des rénovations de grande qualité, mais aussi de commerçants tel que Philippe Auriou, suffisamment confiant dans le potentiel du centre-ville pour y ouvrir plusieurs enseignes ». De quoi amplifier cette dynamique que l'association définit tout de même comme « fragile ».

Une impression partagée par une jeune commerçante, pour qui les locaux « à des prix complètement déraisonnables » seraient encore « trop nombreux et dissuasifs » pour beaucoup de porteurs de projet. « Entre un pas-de-porte à 150 000 € ou un local au loyer à 1 500 €, merci... »

Un frein que la Ville chercherait à lever en réfléchissant à la façon de faciliter l'installation de nouveaux commerçants et de projets innovants.

Céline MARTIN.



Rattrapés brutalement par le Covid-19 et le premier confinement, Marion Julien et Jérémy Illien avaient été contraints de baisser le rideau du Bouche-à-oreille (BaO) un mois après son ouverture, il y a deux ans. Mais le couple tient bon la barre de son salon de thé-saladerie-tarterie !

PHOTO: OUEST-FRANCE

« La dynamique est là, mais reste fragile »

Trois questions à...

Philippe Latronche et Gaël Moussy-Etchetto
président et animateur de l'association de commerçants Lannion Cœur de ville.

On dit que le centre-ville est gagné par un renouveau en termes d'ouvertures de magasins. Le Covid n'aurait donc pas enrayé ce dynamisme ?

Ce renouveau s'est traduit très concrètement par 33 ouvertures de commerces depuis mai 2020. Dans le même temps, 17 boutiques ont fermé. Mais le fait est que nous n'avons pas relevé (ou très peu) de fermetures liées au Covid. Et actuellement, la tendance est à la poursuite de cette dynamique : il va encore y avoir du mouvement dans le paysage commercial.

D'où vient cette dynamique alors qu'on disait le centre-ville en perte de vitesse ?

Il y a la conjonction de plusieurs facteurs. D'abord, le centre a la chance de voir l'émergence d'investisseurs immobiliers qui croient en son potentiel et rénove certains de ses bâtiments emblématiques, par passion des belles pierres. On parle là de réhabilitations de qualité et non pas de cache-misère. Au même moment, des investisseurs de pas-de-porte sont apparus, comme Philippe Auriou, capable d'ouvrir deux, puis quatre, puis huit boutiques...



Gaël Moussy-Etchetto et Philippe Latronche, respectivement animateur et président de Lannion Cœur de ville.

PHOTO: ARCHIVES

Les voyants sont donc au vert ?

Cette dynamique reste fragile : d'abord parce qu'elle concerne essentiellement du prêt-à-porter. Or, il faut aussi veiller à la présence d'une diversité des métiers de bouche, indispensable à l'attractivité d'un centre-ville.

Ensuite, il faut se garder de fragiliser davantage certains commerces, durement frappés par les nombreux travaux dans le centre. Certains ont perdu 50 % de leurs clients avec les travaux d'assainissement et la fermeture du pont Sainte-Anne. À la veille d'engager des travaux d'embellissement le long du Léguer, la Ville ne devrait-elle pas envisager un plan d'indemnisation pour les commerçants les plus exposés ? En tout cas, nous, on reste très très vigilants sur la question des aménagements urbains et leur incidence, avec la suppression annoncée de plusieurs places de stationnement sur le quai d'Aiguillon.

Recueilli par C. M.

À la tête de huit boutiques, Philippe Auriou croit au centre-ville

Rencontre

Quand on le cherche, il y a de grandes chances qu'on le trouve dans le magasin Sélection, rue Duguesclin. Ce magasin de prêt-à-porter multi-marques pour femmes est devenu le vaisseau amiral de Philippe Auriou.

L'entrepreneur connaît le monde du textile et de la mode sur le bout des doigts. « Cela fait trente ans que je baigne dans ce milieu ». Avant d'investir à Lannion, il a eu des boutiques au Touquet, à Royan ou encore à l'île de Ré. « Mais c'est une clientèle saisonnière et j'avais envie d'autre chose ». Lui qui passe ses vacances sur la côte de Granit rose finit par y ériger domicile et se lance dans l'aventure. « J'ai ouvert le premier magasin, Més chausures, rue des Augustins, début mars 2020. On s'est pris le premier confinement dix jours après ».

Ouvertures en série

Pour autant, la succession de restrictions sanitaires ne le coupe pas dans son élan. En juin 2020, c'est X & O (marques IKKS et One step) qui ouvre, puis ce sera au tour du magasin de chaussures Les deux font la paire, quelques semaines plus tard, puis de Secrets de fille, qui deviendra La Fée maraboutée, et Sélection, en août.

Philippe Auriou installe des enseignes, mais aussi des magasins multi-marques. « Il faut une mixité dans un centre-ville comme Lannion, afin



Philippe Auriou a ouvert huit boutiques en centre-ville de Lannion.

PHOTO: OUEST-FRANCE

d'attirer un maximum de clientèle ». Et cela fonctionne. Il en veut pour preuve le magasin Sélection bis, ouvert en mai 2021, à l'entrée de la rue Savidan. « Au départ, l'emplacement ne me plaisait pas trop », confesse-t-il avec le recul, mais sa sixième boutique a marché dès le premier jour d'ouverture.

Aujourd'hui, il l'avoue bien volontiers : « Je ne referais pas la même chose, si c'était à refaire. Je prendrais davantage le temps pour ancrer les boutiques dans le paysage ». Pour autant, s'il freine le rythme, pas question de renoncer à de nou-

velles ouvertures. Le commerçant a quelques idées en tête, d'autant que l'effet Benetton a joué à plein. « C'était une marque que je voulais depuis longtemps. Cela n'a pas été simple, mais là encore, la clientèle est au rendez-vous ».

Ouverte depuis septembre 2021, la boutique de Lannion, rue Emile-Le Taillandier, est l'un des deux seuls points de vente bretons de la marque italienne colorée, avec Rennes. De quoi drainer de nouveaux acheteurs, venus parfois de loin. « On l'a vu pendant les fêtes. Les gens n'hésitent pas à faire des kilomètres : certains

clients sont venus du Morbihan, du Finistère... ». Au printemps, ce sera à la marque pour enfants « Du pareil au même », de faire son retour dans la cité trégorroise. Quant à la première boutique, elle va trouver une autre destination. Ce sera du prêt-à-porter, mais Philippe Auriou ne sait pas encore avec qui il va travailler. De quoi faire venir du monde en ville, à l'heure où le petit commerce subit la concurrence d'internet.

Renée-Laure EUZEN.

« On a mis plus de temps à se faire connaître »

Ils ont ouvert à Lannion en juin avec l'ambition de mettre nos « Papilles en délire ». Mais il aura fallu un peu de patience à Christophe et Karyne Montigny pour ouvrir les appétits et imposer leur épicerie fine et de produits en vrac dans le paysage commercial du centre-ville. « Les débuts ont été un peu difficiles, ne s'en cache pas le couple. Avec la crise sanitaire, on a mis plus de temps à se faire connaître des gens. La pandémie a également détourné du vrac certains consommateurs, avec des appréhensions que nous prenons le temps de lever en expliquant bien toutes les mesures que nous prenons pour assurer une hygiène irréprochable », relate Karyne Montigny, derrière ses belles bonbonnières.

Sept mois ont passé depuis son ouverture et l'épicerie donne aujourd'hui « satisfaction » à ce couple parti



Christophe et Karyne Montigny ont ouvert en juin leur épicerie « Papilles en délire ». PHOTO: OUEST-FRANCE

dé la région lilloise pour mener son projet en Bretagne. « Les vacanciers ont été au rendez-vous durant l'été et les Lannionnais, de tous âges, ont ensuite pris le relais. Globalement, ces derniers mois sont plutôt encourageants », conclut le couple, résolu à taquiner nos papilles.

« Plutôt contente de ces premiers mois ! »

Voisine de l'épicerie « Papilles en délire », Corinne Caudrellez a elle aussi apposé sa nouvelle enseigne, « IDDT », face aux Halles. Outre sa boutique estivale à Trégastel, la Trégorroise s'est laissée tenter par le centre de Lannion : « La vitalité commerciale, avec plusieurs réouvertures, m'a donné envie d'y tenter un magasin à l'année », explique-t-elle.

Cette installation depuis l'été s'avère-t-elle conforme à ses espoirs ? « Plutôt contente de ces premiers mois ! » répond celle qui cultive les objets déco et les modèles colorés sur ses portants de prêt-à-porter féminin.

Indépendante, sa boutique joue la carte du « renouvellement » et des « prix accessibles » pour taper dans l'œil des passants.

« Mon ressenti, c'est que le bouche-à-oreille fonctionne bien et que



« Voir les ouvertures qui se succédaient en ville » s'est révélé incitatif pour Corinne Caudrellez, qui a ouvert IDDT. PHOTO: OUEST-FRANCE

les gens réinvestissent le centre-ville », évalue la professionnelle, visiblement satisfaite de ne plus se cantonner aux idées d'été.

« L'impression d'avoir trouvé un public »

« Le Lapin blanc », c'est tout un univers qui porte la marque de la propriétaire des lieux, Alice Moor, influencée par les échoppes de Corée du Sud où elle a séjourné.

Bijoux, papeterie, idées de cadeaux à prix accessibles... On trouve un peu de tout ça dans cette charmante boutique de la rue Jean-Savidan, peuplée d'objets de « marques peu connues ou de petits créateurs », explique celle qui joue avec tout la carte de l'originalité.

Cette originalité s'est-elle révélée payante ?

« Je suis assez contente de mes débuts, répond celle qui a ouvert son enseigne au printemps dernier. Car j'ai l'impression d'avoir trouvé un public », poursuit la jeune femme, qui s'accroche comme elle peut de la crise sanitaire.

« Mais on l'a forcément à l'esprit... », glisse cette commerçante,



Alice Moor a ouvert sa boutique du « Lapin blanc » au printemps, dans la rue Jean-Savidan. PHOTO: OUEST-FRANCE

te, qui a pris soin d'agrémenter sa boutique d'un rayon épicerie fine, pour garantir « une ouverture en cas de (re)confinement »...