



Aywaille -centre, le punch du centre-avant ! Notre stratégie de rebond commercial au travers de 10 priorités

Aywaille-centre a toujours été commerçant. Le commerce et l'horeca sont dans l'ADN d'Aywaille, il a marqué son histoire et fait sa renommée. De plus, en tant que capitale rurale locale, carrefour routier et centre de confluence, Aywaille fut jusqu'il y a peu un lieu d'arrêt incontournable sur l'axe ardennais Bastogne-Liège. La E25 a changé la donne.

De manière générale, le **commerce de proximité** dans les centres-villes **souffre**. Les causes sont souvent les mêmes à l'échelle régionale (comme le développement de commerces délocalisés en périphérie) et sont difficiles, voire impossibles, à contrer à l'échelle locale (comme l'explosion du commerce en ligne). Elles n'épargnent personne.

Toutefois, il a été démontré encore récemment qu'Aywaille résiste moins bien que d'autres places fortes jouissant du même positionnement (citons Visé par exemple). **Ça doit poser question !** Ce n'est pas totalement nouveau non plus. Dès 2015, nous proposons déjà un plan de redéploiement commercial.

Depuis, si certaines choses ont été entreprises principalement à l'occasion de la réponse au coronavirus (soutien accru à l'association des commerçants, chèques-commerces, prime d'amorçage via le dispositif CREASHOP...), force est de constater que c'est **insuffisant**. L'augmentation des cellules vides dans le centre en atteste, par exemple. Si on ne peut exiger l'obligation de résultats, on est en droit d'attendre du pouvoir en place une **obligation de moyens**. Aujourd'hui, elle n'est pas remplie.

Nous sommes aussi convaincus qu'il faut, dès à présent, concevoir et réaliser un **projet ambitieux et concerté** pour obtenir un rebond commercial du centre une fois les travaux terminés et pour leur donner leur pleine mesure. Sans quoi, les opérations de tuyauterie en sous-sol et de chirurgie esthétique en surface ne porteront pas les fruits escomptés.

Pour ces raisons, nous proposons une **stratégie de rebond commercial** centrée sur **10 priorités** :

- 1. Accompagner.** Créer une agence de développement local en charge de l'assistance et de l'accompagnement des indépendants, des commerçants, de l'horeca et des artisans pour les soutenir dans leur croissance et pour les aider au quotidien dans certaines tâches.
- 2. Prospecter.** Engager un gestionnaire de centre-ville ayant pour mission unique de définir, avec les commerçants, y compris l'horeca, un projet commercial pour Aywaille et, sur cette base, de dénicher de nouvelles enseignes attractives et porteuses de développement.
- 3. Communiquer.** Adopter une stratégie de communication pluriannuelle et un plan de marketing.
- 4. Digitaliser.** Concrétiser, enfin, la plate-forme numérique destinée à augmenter la visibilité et la présence en ligne de nos commerçants locaux, en ce compris l'horeca.

5. **Embellir.** Mettre la créativité et la beauté au service de la qualité de vie dans le centre à travers le recours à l'art urbain dans les murs (cellules vides) et hors des murs (fresques sur les façades et objets d'art en rue) et harmoniser les enseignes à long terme.
6. **Aiguiller.** Mettre en place un système intelligent de gestion et de signalisation des places de parking comprenant des panneaux aux entrées du centre indiquant en temps réel le nombre de places disponibles.
7. **Inciter.** Adopter une taxation envers les propriétaires de cellules commerciales vides afin de les conduire à rendre leur bien accessible.
8. **Apaiser.** Renforcer la sécurité objective et subjective en améliorant substantiellement l'éclairage et la mise en lumière des parkings et de certaines rues du centre où il y en a besoin (après étude) ainsi qu'en faisant fonctionner une équipe de gardiens de la paix désarmé déambulant dans les rues aux heures appropriées, en étroite concertation avec la police locale.
9. **Animer.** Offrir au marché hebdomadaire un nouvel avenir en testant son positionnement de part et d'autre de l'axe névralgique du centre, soit sur un piétonnier éphémère rue François Cornesse et rue sur les Cours, soit rue Hongrée et rue Saint-Pierre.
10. **Unir.** Créer un organe de concertation continue entre la commune, les commerçants, en ce compris l'horeca, les riverains, les usagers, etc. et capitaliser sur la bonne fréquentation des commerces avenue de la Porallée le dimanche pour en faire profiter le centre en trouvant une formule gagnant-gagnant avec tous les acteurs concernés.

Cette stratégie serait opérationnalisée et surveillée par un **comité de pilotage stratégique** capable de décroïsonner les compétences et de rassembler toutes les forces vives : commerce, horeca, culture, sécurité, mobilité, propreté...

