

Oréas s'installe aux Arcades Rougé

Alors que l'Autre Faubourg fête son sixième anniversaire, Olivier Vincenot, le directeur d'Oréas, gestionnaire du site, fait le point : fréquentation, chiffre d'affaires, nouvelles enseignes, centre-ville...

Photo CO - Etienne LIZAMBARD



Olivier Vincenot, directeur d'Oréas.

Recueilli par Freddy REIGNER

freddy.reigner@courrier-ouest.com

Vous venez aussi de créer une SCI sur les Arcades Rougé. Pourquoi ?

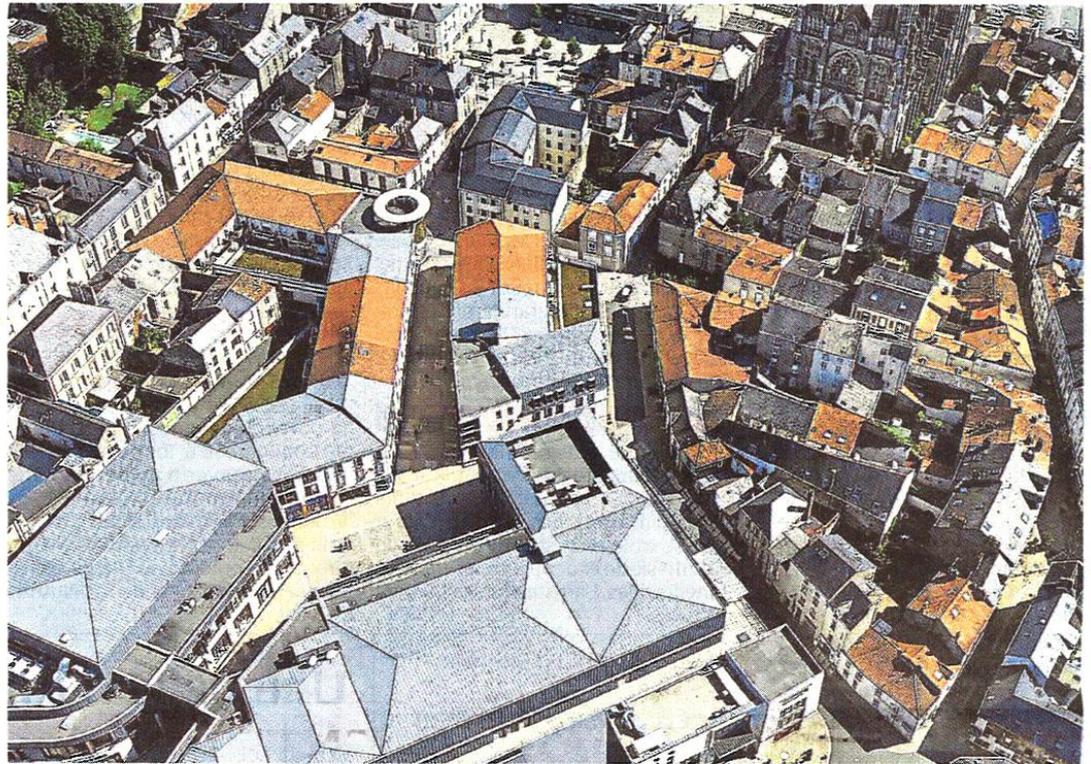
Olivier Vincenot : « Car on veut être aussi dans le centre-ville. Remarquez, on y était déjà, avec le Passage culturel et l'hôtel Mercure. Là, on vient de signer une promesse d'achat sur huit lots situés aux Arcades Rougé. Quatre sont occupés (Hola la, Société Générale, Urban State, Bibo Vino), quatre sont libres. Ces quatre lots libres sont situés entre Mango et la place Rougé. Les Arcades ont souffert d'une image, d'un départ raté. Mais si on y va, c'est qu'on y croit. »

Quels sont les prochains mouvements à l'Autre Faubourg ?

« Le local occupé avant par Rue de la Fête est libre. On a des contacts mais rien de ficelé. On cherche la bonne complémentarité avec les autres enseignes. Le local libéré par Cache Cache va être repris par Celio, qui va passer de 300 à 500 m². A la place de Celio, on va avoir une nouvelle enseigne de prêt-à-porter. Ce n'est pas encore officiel, mais c'est quasiment fait. C'est une marque qui n'est pas encore présente sur Cholet. »

Au bout de six ans d'existence, quel bilan tirez-vous de l'activité de l'Autre Faubourg ?

« C'est un bon bilan. Globalement, il y a peu de turnovers, et ça, c'est une bonne chose. On a eu quelques enseignes qui ont fermé, à l'image de Rue de la Fête et Maisons du Monde, mais pour ces deux marques-là, il s'agit d'une stratégie de groupe, à l'échelle nationale. L'Autre Faubourg n'y est pour rien. Environ 200 à 250 salariés travaillent sur le site. »



Le promoteur en immobilier commercial Oréas s'intéresse à présent au centre-ville de Cholet. La société de Régis et Olivier Vincenot va racheter 8 cellules commerciales aux Arcades Rougé. Photo CO - Etienne LIZAMBARD.

Peut-on quantifier le flux de personnes sur le pôle commercial ?

« C'est très compliqué, car on n'a pas le retour de toutes les enseignes. Nous avons surtout des tendances, et elles sont bonnes. On est toujours sur une phase croissante. Sur une année, on estime le nombre de visiteurs à deux millions et demi. Ce qui génère un chiffre d'affaires - estimatif - de l'ordre de 70 millions d'euros. »

Vous allez ouvrir deux nouvelles cellules, Cache Cache et Black Store, juste à l'extérieur de l'Autre Faubourg. Pourquoi ce choix d'externaliser ?

« Car on n'avait pas la place suffisante... Ce qui paraissait grand il y a six ans ne l'est peut-être pas tant que ça. C'est une réflexion qu'on a actuellement. En attendant, Cache Cache, qui était dans un local de 500 m² va passer à une surface de 1 000 m², ce qui est quand même très positif. Cela veut dire que ça marche. On retrouvera avec chez Cache Cache Bonobo

et Bréal. À côté, il y a Black Store, qui fait partie du groupe Intersport. »

Un nouveau pôle commercial, au sud, près de Leroy Merlin, est en cours de commercialisation. Une concurrence sérieuse, non ?

« Cela ne nous interroge pas spécialement... Vous savez, c'est un projet qui était prévu et qui est en cours de commercialisation depuis des années déjà. Voilà, ce n'est pas nouveau pour nous. Le carrefour est intéressant, les terrains je ne sais pas... En revanche, ce que l'on sait, c'est que le développement de la zone de chalandise s'étend plus vers le nord que le sud. »

On entend parfois des voix dénonçant une surdensité commerciale sur Cholet...

« Attention, il ne faut pas prendre, stricto sensu, le nombre de commerces par rapport au nombre d'habitants. Cholet, c'est beaucoup d'entreprises et beaucoup de personnes de l'extérieur qui viennent

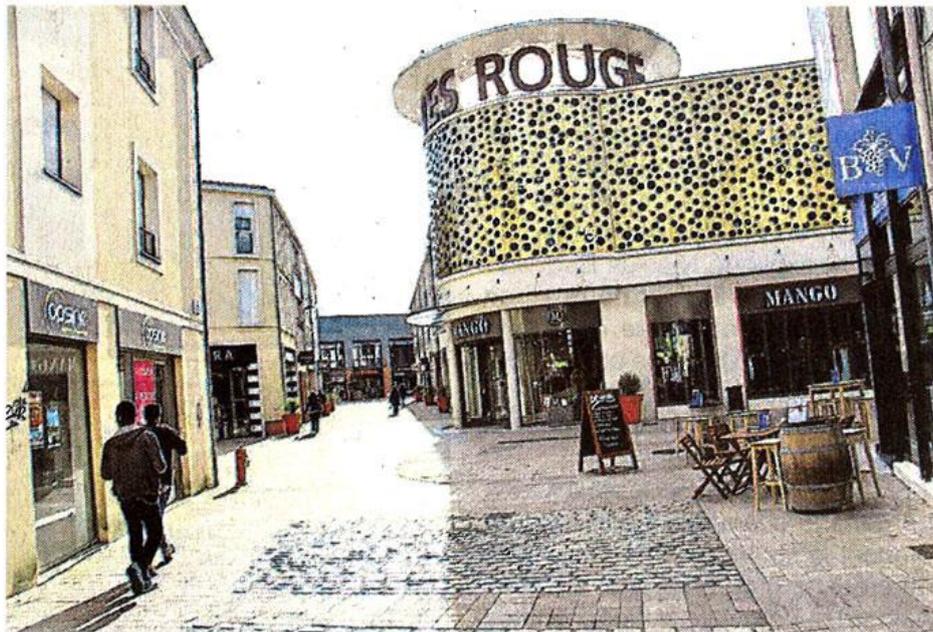
y travailler. Et au-delà du week-end, les gens consomment beaucoup sur leurs pauses de travail. Quand on prend tous ces éléments, on n'est clairement pas en surdensité. Il y a aussi l'Autre Usine, qu'on va ouvrir, et qui doit capter une clientèle jeune. C'est un moyen de lutter contre l'évasion commerciale. Cholet doit devenir une plaque tournante. »

Au bout de six ans, avez-vous quelques regrets, notamment sur des secteurs d'activité non représentés à l'Autre Faubourg ?

« Non... Bon, il y a des secteurs qu'on aimerait voir, comme la parfumerie, mais ce type de commerce ne s'implante pas dans ce genre de pôle. Surtout, ce sont des enseignes qui s'installent généralement sur des petites surfaces, 100 m² maximum. L'Autre Faubourg n'a pas cette vocation, cela tient plus du centre-ville. »

Oréas s'offre huit boutiques aux Arcades

Le groupe qui a lancé, en périphérie de Cholet, l'Autre Faubourg, croit toujours aux commerces de centre-ville.



Parmi les huit cellules que va acquérir Oréas aux Arcades Rougé, l'ancien opticien Opsine (à gauche sur la photo), et la nouvelle boutique Bibo Vino (avec sa terrasse, à droite).

Trois questions à...

Olivier Vincenot, directeur du groupe Oréas et gestionnaire de l'Autre Faubourg.

Vous allez acquérir huit cellules aux Arcades Rougé ?

L'ex-promoteur des Arcades, Multi developpement (Pays-Bas), cherche à se désengager de la France. A Cholet, il s'agit de ses huit derniers lots. Quatre sont occupés : Bibo Vino, Urban State, Hola là, Société générale. Quatre sont libres, dont l'ancienne cellule de l'opticien Opsine. Soit un total de 1 390 m² de surface commerciale.

C'est le gestionnaire actuel, Convergences, qui nous a informés de leur mise en vente. La promesse de vente a été signée, la vente définitive aura lieu d'ici deux mois et demi, lorsque le droit de préemption (déclaration d'intention d'aliéner, DIA) de la Ville aura été purgé.

Le centre-ville souffre, pourquoi choisir de s'y implanter ?

Pour notre groupe, ce n'est pas une

nouveauté. Avec l'hôtel Mercure, le Passage culturel... Oréas est présent dans le centre-ville depuis des années. Et si on acquiert ces huit cellules, c'est parce qu'on y croit. On observe une reprise de l'activité. Ça bouge. Bibo Vino, Urban State, s'y installent.

Le commerce de centre-ville peut fonctionner, mais il faut qu'il se positionne et qu'il joue la carte de la complémentarité. Il ne faut pas opposer centre-ville et périphérie. Il y a de la place pour des commerces de superficie et d'activité différentes, et pour des indépendants.

Quelles activités commerciales allez-vous y développer ?

Oréas a, en ce moment, un programme très chargé, notamment avec l'Autre usine (le grand complexe de loisirs ouvre le vendredi 1^{er} avril). Nous n'avons pas encore décidé de l'orientation à donner à ces boutiques. Ça peut être du prêt à porter, des services, de la lingerie, une bijouterie...

Recueilli par
Christian MEAS.