

# Aubigny-en-Artois

Jean-Paul Pipon, président de l'union commerciale, fait le point sur les grands projets

## «On veut garder nos clients»

52 métiers sur l'Atrébatie et 52 savoir-faire. Pour le président de l'union commerciale du Val de Scarpe, la campagne possède les mêmes atouts qu'une grande ville. Il compte le faire savoir.

Il préside l'union commerciale du Val de Scarpe depuis plus de trois ans maintenant et n'en démontre pas : la campagne regorge de commerçants et d'artisans au savoir-faire indéniable. Alors Jean-Paul Pipon multiplie les actions et initiatives pour que « le commerce continue à se développer dans les zones rurales et les centres-bourgs ».

**L'Observateur de l'Artois :** Vous avez imaginé un logo que tous les commerçants du territoire peuvent coller sur leurs vitrines. Pourquoi une telle initiative ?

**Jean-Paul Pipon :** Parce que sans le commerce, les communes sont tristes et meurent. Rien qu'à Aubigny, l'activité commerciale représente 500 emplois. Il faut le faire savoir. Nos commerçants ont un talent, qu'on ne retrouve pas forcément dans les hypermarchés.

**L'Obs :** C'est à dire ?

**J.P.P. :** Sur le territoire, nous avons recensé 52 métiers différents. La preuve qu'à la campagne, on peut trouver de

tout, sans avoir à se déplacer en ville. Dans les supermarchés, on trouve de tout, sans savoir-faire. Les commerces ruraux offrent les mêmes services, le savoir-faire en prime. Et puis, c'est impossible de retrouver 52 métiers dans les grandes surfaces. A Aubigny, mon fils Antoine a ouvert un magasin d'optique et optométrie. Sur le Pas-de-Calais, ils sont seulement cinq à proposer un tel service.

**L'Obs :** Selon vous, pas besoin d'aller jusqu'à Arras, tout peut se trouver dans les communes rurales ?

**J.P.P. :** Oui, ce n'est pas parce qu'on vit à la campagne qu'il y a moins de choses. Les commerces sur le territoire de l'Atrébatie sont une grande vitrine et offrent une qualité de service incomparable.

**L'Obs :** L'union commerciale s'attèle à un autre projet d'envergure... Pouvez-vous nous en dire un peu plus ?

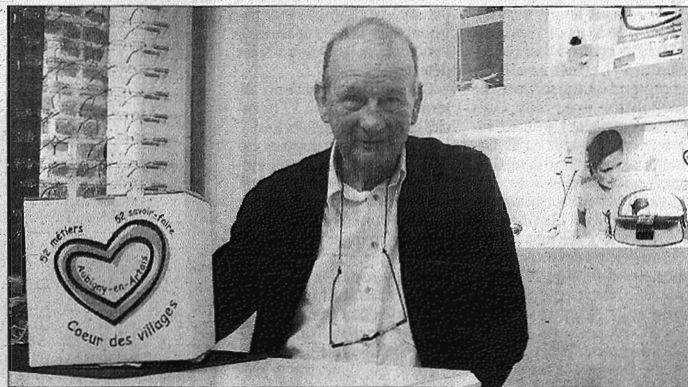
**J.P.P. :** Nous allons mettre en place, au niveau de l'Atrébatie et même au delà une signalétique commune, qui

permettra à tous les habitants du territoire de savoir où se trouvent les commerces dont ils ont besoin. Et nous avons encore d'autres projets.

**« Ces outils sont nécessaires pour avoir les mêmes armes que la grande distribution »**

**L'Obs :** Lesquels ?

**J.P.P. :** L'union commerciale et l'Atrébatie ont monté un projet de FISAC collectif, à hauteur de 500 000 euros. Il permettra, outre la signalétique des commerces, de créer une carte de fidélité unique pour tous les magasins du coin. Avec un système de points échangeables, sous forme de bons d'achats. Nous avons également la volonté de monter des opérations de promotions commerciales communes. Un peu à la façon des hypermarchés, qui mettent souvent en place des communications globales et uniques.



Jean-Paul Pipon, président de l'union commerciale et vice-président de la CCI d'Arras.

**L'Obs :** Le but inavoué ou pas de toutes ces opérations, c'est de lutter contre la grande distribution ?

**J.P.P. :** Non, c'est juste pour avoir les mêmes armes qu'elle. Tout l'art, c'est de démontrer que nos commerces proposent en plus de leurs produits, la qualité et le savoir-faire. Que ce soit à Aubigny ou ailleurs.

**L'Obs :** Cela fait longtemps que vous mettez en place toutes ces actions ?

**J.P.P. :** Un peu plus de deux ans. Je suis également vice-président de la chambre de commerce et d'industrie d'Arras. Nous aimerions monter les mêmes projets à Avesnes-le-Comte et Tincques.

**L'Obs :** Une façon de démontrer qu'à la campagne,

autant qu'en ville, il fait bon vivre...

**J.P.P. :** Nous voulons que les clients restent à la campagne. Il y a une forte évasion vers les grandes villes, alors qu'elles ne proposent pas forcément plus de services. Il faut que l'on conserve notre clientèle. Ces projets y contribuent.