



En Caux Vallée de Seine, une aide associative bienvenue pour les commerçants

Caux Vallée de Seine. En tant que président du Groupement des indépendants de Normandie (GIN), Cyril Malandain est aux premières loges de la détresse des commerçants locaux. Il témoigne. Son portable n'aura jamais autant sonné que cette année. Cyril Malandain cumule les casquettes : élu à la Chambre des métiers de Seine-Maritime, à l'U2P (Union des entreprises de proximité) et président fondateur du GIN, le Groupement des indépendants de Normandie, un réseau d'entraide pour TPE (très petites entreprises) dont 80 % des 192 adhérents figurent en Caux Vallée de Seine. Des artisans comme lui – il est électricien, à la tête d'une société de cinq salariés –, des auto-entrepreneurs, des professions libérales et des commerçants.

Depuis l'annonce du second confinement, la colère règne dans les rangs. « Leur commerce, c'est leur vie. Il faut savoir que personne ne travaille actuellement à 100 %, même pour ceux restés ouverts. » Le Gruchetain cite son cas personnel : « J'ai une dizaine de chantiers à l'arrêt, faute de matériels. Ça n'arrive jamais [...] Les fournisseurs ne peuvent plus suivre. »

À la sinistreuse ambiance s'ajoute la menace de la division. D'un côté, les tenants de la réouverture des cases commerciales. De l'autre, ceux prônant une équité de traitement avec les grandes surfaces, via une restriction accrue de leurs produits vendus. La semaine dernière, le gouvernement a entendu les seconds.

Face à l'Urssaf

Cyril Malandain en a pris acte, essentiellement au nom de l'enjeu de santé publique, et « pour ne pas se mettre hors la loi ». Une position légitimiste semble-t-il partagée par une large part des quelque 550 commerçants recensés en Caux Vallée de Seine, puisque les unions commerciales de Bolbec, Gruchet, Port-Jérôme ou Lillebonne ont annulé leur manifestation initialement organisée mercredi dernier. Si plusieurs ont bien eu lieu (à Fécamp, Yvetot ou Caudebec notamment), le contingent venu de Caux Vallée de Seine était infime, croit savoir le président du GIN.

Les priorités sont ailleurs. En trois mots : « Prendre les aides. » « L'État, reconnaît l'entrepreneur, a fait énormément depuis le premier confinement. Plutôt que de toucher à la trésorerie, mieux vaut prendre les prêts garantis par l'État. » Cette année, il a aussi accompagné 45 adhérents dans de dures négociations avec leur mutuelle et l'Urssaf (Union de recouvrement des cotisations de sécurité sociale et d'allocations familiales). « Les cotisations étaient bloquées entre avril et juillet, mais donc prélevées deux fois depuis septembre. Beaucoup ne pouvaient pas payer. Heureusement, les paiements sont à nouveau bloqués depuis la semaine dernière. On accompagne les entreprises pour les étaler sur 2021. »

En Normandie, après le rush, les magasins de bricolage et de jardinage enregistrent une baisse de fréquentation

Ouvertures en ligne et fermetures

Reste un point fondamental : comment continuer à faire rentrer des liquidités ? La solution du « click and collect » fait actuellement florès. Bonne surprise, le territoire serait plutôt précurseur en la matière avec sa plateforme de vente en ligne achetersurcauxseine.fr, lancée au cœur du premier confinement ; 120 boutiques y sont actuellement référencées. Caux Seine Développement, l'agence économique intercommunale qui l'anime (lire ci-dessous), annonce pouvoir en accueillir encore le double, soit « un potentiel de 45 % » des commerces de proximité.

Ce ne sera certainement pas suffisant pour tout le monde. Déjà, sans bruit, certains ont déjà dû fermer boutique. Le GIN comptabilise dans ses rangs trois dépôts de bilan « en septembre : deux restaurants à Nointot et Beuzeville-la-Grenier et un fournisseur de pièces automobiles à Lillebonne ». S'y ajoutent depuis mai sept arrêts d'activité « pour ras-le-bol lié à la crise », pour certains situés en dehors du périmètre géographique de Caux Vallée de Seine.

Caux Seine Développement, le partenaire institutionnel

Vue de la zone industrielle de Port-Jérôme. L'industrie pèse pour plus d'un tiers de l'activité économique territoriale. (Photo DR) Jean-Marc Vasse. (Photo DR)

Vue de la zone industrielle de Port-Jérôme. L'industrie pèse pour plus d'un tiers de l'activité économique territoriale. (Photo DR) Jean-Marc Vasse. (Photo DR)

Économiquement, le territoire Caux Vallée de Seine ne se caractérise pas particulièrement par son secteur tertiaire (commerces et services) ou primaire (agriculture), mais bien par son tissu industriel, 39 % de l'économie locale – la moyenne nationale se situe à 15 %. Symboliquement, le siège de Caux Seine Développement (CSD), la Maison des entreprises, trône face à la zone industrielle de Port-Jérôme.

Ciel bleu pour l'industrie

L'agence, outil économique de Caux Seine Agglo, l'affirme par la voix de son nouveau président Jean-Marc Vasse : pas de crise à l'horizon pour le secteur. « Certes, Exxon [premier employeur du territoire avec 2 500 salariés] va perdre des emplois, comme pour l'aéronautique

[Revima, à Caudebec, emploie 650 personnes], mais c'est conjoncturel. Nous enregistrons pour cette année une augmentation de 30 % dans nos implantations d'entreprises. »

Deux explications majeures : « Le plan de relance de l'État, qui a fait remonter le moral des chefs d'entreprise », et, localement, une « réserve foncière » précieuse. Les annonces récentes d'investissement sur site d'Exxon (35 millions d'euros) et d'Oril (100 millions d'euros et 100 nouveaux emplois à la clé) ou l'agrandissement cette année de la zone artisanale « Les Varouillères » vont dans ce sens. À moyen et long termes, même optimisme, avec une politique de transition écologique affichée, « l'économie circulaire ou les énergies renouvelables, comme l'hydrogène avec la future usine H2V Normandy ».

Taux de vacance en baisse

Quid du commerce ? Là encore, l'agence positive. Seize fermetures – «

des fins d'activité hors crise sanitaire » – sont recensées cette année, contre « 39 ouvertures commerciales ». Le taux de vacance territorial des cases commerciales continue ainsi sa baisse, « de 14 à 9 % entre 2017 et 2020, quand la moyenne nationale se situe à 12 % ». Il serait «

trop tôt » pour mesurer clairement l'impact de la crise sur le secteur. Le GIN n'est pas de cet avis, lui qui liste déjà des fermetures. La plateforme achetersurcauxseine.fr, conçue par les équipes de CSD comme la vitrine numérique du commerce local, est toutefois amenée à s'agrandir (lire ci-dessus). « Plutôt qu'Amazon, nous faisons le pari de la relocalisation des habitudes de consommation », insiste le président.