



Conférence de presse du 13/02/20 : Les bancs de la Grotte et le commerce du centre-ville

Je m'appelle Jean-Marc COURADE.

J'ai 60 ans, je suis né à Lourdes au pied de la tour du Garnavie.

Mon père, garçon de café, a travaillé dans différents bars du bas de la ville, ma mère commerçante a tenu l'hôtel Ste Bernadette avenue de la Gare, puis le Rocher Merveilleux, rue Basse.

En 1972, mes parents rachètent le magasin Notre Dame de Noël, rue de la Grotte, qu'ils ont tenu jusqu'à leur retraite.

J'ai effectué ma scolarité à Lourdes, en primaire à l'école des garçons de la rue de Langelle, actuelle école Honoré Auzon, puis au Lapacca et enfin au lycée de Sarsan. Après le bac, je suis parti faire mes études d'Optique à Marseille où j'ai obtenu un BTS d'Opticien Lunetier et le Diplôme Universitaire d'Optique Physiologique et d'Optométrie de la Faculté des Sciences d'Aix-Marseille.

Après quatre années passées dans la cité Phocéenne, j'ai travaillé un an à Bordeaux comme responsable de l'Optique George V, puis deux ans à Bagnères-de-Bigorre en tant que gérant du magasin Bihir Optic.

En 1987, j'ai décidé de revenir à Lourdes, j'ai acheté le seul local en vente à l'époque qui était l'ancienne teinturerie Renault et j'ai créé le magasin Courade Optique.

En 2014, j'ai ouvert une seconde boutique à Pontacq.

J'ai assisté, comme beaucoup, au déclin de la ville : baisse de la fréquentation et de l'attractivité. Depuis des années, le modèle s'essouffle, notre ville n'évolue plus, elle est malmenée, elle souffre et les Lourdais souffrent avec et pour elle.

Le succès n'est plus au rendez-vous.

Avec Bruno Vinualès, nous avons d'abord échangé au téléphone. Ces conversations m'ont fait découvrir un homme de convictions, un homme enthousiaste, un passionné de Lourdes, un passionné de la vie et puis le constat a été évident : nous avons la même analyse de la situation de la ville.

Je me suis engagé avec lui parce qu'il est le seul en capacité de redresser notre ville.

Son expérience professionnelle, sa capacité à gérer, son esprit d'entreprise, son charisme font qu'il est l'homme de la situation, conscient de la tâche et prêt à l'assurer, l'assumer et redonner à Lourdes son rayonnement.

BANCS DE LA GROTTTE

Tout d'abord il est nécessaire d'éclaircir le fonctionnement des bancs de la Grotte. Lorsqu'on parle des bancs de la Grotte il faut bien expliquer de quoi il s'agit:

En 1907 lors de la cession, la ville de Lourdes a vendu ce qu'on pourrait qualifier d'«autorisation à construction » :

- le locataire a construit un bâtiment suivant un plan et un cahier des charges bien précis. Cette construction a été intégralement financée par le locataire.
- A l'issue de la construction, le locataire restait redevable d'un loyer modéré pour pouvoir exercer son activité commerciale. Les baux sont renouvelables tous les 9 ans.
- La revalorisation des loyers se fait de manière triennale.
- Le locataire est assujéti à la taxe foncière même s'il n'est pas propriétaire ni des murs ni des terrains. Cette taxe représente aujourd'hui une part importante des sommes dues mensuellement,

Entre 1966 et 1973 la ville bailleur a ordonné la démolition et la reconstruction de la plupart des bancs, ce qui a obligé les locataires à investir à nouveau puisque tous les travaux étaient à leur charge.

La situation des locataires a évolué au fur et à mesure des années. Les loyers étaient initialement modérés par rapport à l'activité commerciale et permettaient l'équilibre financier. Aujourd'hui avec l'augmentation des charges et la baisse sensible de l'activité la situation est plus compliquée pour nombre des locataires.

La ville reste propriétaire des murs et du terrain, le locataire du fonds de commerce. Le contribuable Lourdais n'avait jusqu'à aujourd'hui jamais eu à participer au financement des bancs, l'entretien des murs restant à la charge des locataires.

Fin 2018, la municipalité a choisi unilatéralement de mettre en vente tous les bancs afin de :

- chercher des sources de financement pour compenser l'explosion des frais de fonctionnement,
- s'affranchir de la responsabilité de l'entretien des bancs que la récente loi Pinel de 2015 impose au bailleur.

L'estimation qui a été faite de la valeur des murs par les Domaines dépasse largement les capacités de financement des locataires. Par ailleurs, les perspectives de retour sur investissement n'ont convaincu aucun investisseur.

C'est pourquoi à notre connaissance aucun des bancs n'a encore été vendu.

- ⇒ **Nous stopperons immédiatement cette vente et entamerons un dialogue avec les propriétaires des fonds** et les syndicats dans le respect de chacun pour le bien de tous. Notre objectif sera de trouver la solution qui préservera les intérêts des locataires et du contribuable lourdaï.

Rien ne se fera sans concertation, c'est la base de notre engagement pour Lourdes et les lourdaï.

COMMERCE DU CENTRE VILLE

Notre ville est privilégiée :

- Elle dispose d'une renommée mondiale et profite d'une activité touristique internationale qui lui est spécifique et captive.
- Elle est bien desservie : proximité de deux aéroports internationaux, une autoroute et une gare.
- Elle possède un patrimoine historique remarquable - le château fort, le musée Pyrénéen, l'église du Sacré Cœur, les fontaines, la tour du Garnavie, la tour du Moulin...
- Elle est située dans un environnement d'exception : Pic du Jer, Béout, lac de Lourdes, Baloum, Golf, Gaves et rivières, un véritable écrin de nature.

- ⇒ **Nous devons profiter de ces atouts pour développer l'activité touristique et faciliter l'implantation d'une nouvelle offre commerciale dans notre cité.**

Pour ce faire, les leviers de croissance de l'activité commerciale du centre-ville que nous activerons seront :

- croissance de l'activité de pèlerinage liée aux sanctuaires,
- augmentation de l'activité touristique de loisir,
- création d'une dynamique de brassage des populations de passage de la grotte vers le centre-ville.

La croissance de l'activité de pèlerinage sera par exemple, portée par la création de nouvelles lignes low cost et de nouveaux pèlerinages thématiques (cuisiniers, ...). C'est dans de nouveaux pays émergents, historiquement moins présents à Lourdes, qu'il nous faudra puiser la clientèle de demain.

La croissance de l'activité touristique se fera, elle, par la promotion de nouveaux modes de tourisme : tourisme nature, tourisme durable, slow tourisme... On cherchera à capter la clientèle de proximité des grandes villes comme Toulouse, Bordeaux et San-Sebastián. En améliorant, la visibilité des activités disponibles on pourra aussi augmenter les durées de séjour.

Pour permettre aux commerces du centre-ville de bénéficier de cette nouvelle

fréquentation, des événements spécifiques seront mis en place pour inciter nos visiteurs à découvrir le cœur de ville.

On peut citer l'exemple du FestiFrat qui a été un succès, et qui pourrait être étendu à d'autres pèlerinages.

Nous créerons aussi des événements, en particulier en intersaison, par exemple Noël et ses lumières, Carnaval et son défilé...

La mise en place d'activités culturelles et historiques à travers les quartiers du vieux Lourdes (par exemple le parcours Bailleul) participeront aussi à la découverte du centre-ville.

Pour que l'expérience de nos visiteurs soit la plus positive et leur donne l'envie de revenir, nous embellirons la ville par une véritable campagne de rénovation des façades. Le fleurissement de la ville avec la propreté seront aussi une de nos priorités.

L'agrandissement du Palais des congrès, qui vous a déjà été présenté, contribuera lui aussi à ce nouvel élan.