

INTERVIEW DE M. BRUNO FRANÇOIS

DIRECTEUR, ML ELECTRONIQUE SA



Comment jugez-vous la qualité de la relation entre le public et le privé dans le développement des centres commerciaux? Trouvez-vous que cette coopération a tendance à se développer? Avez-vous des suggestions, des pistes d'amélioration de cette relation? Décrivez votre expérience vécue dans le cadre d'une coopération récente ou en cours.

Les rapports entre public et privé, dans le développement des Centres Commerciaux, évoluent de plus en plus vers une forme de partenariat : les enjeux sont capitaux, et chacun comprend qu'il faut apporter, ensemble, des solutions innovantes dans l'intérêt commun du privé, du secteur public, et des usagers.

Prenons la problématique des accès et des parkings des Centres Commerciaux autour des grandes villes, souvent tous deux saturés les jours de forte affluence : le public ne voit pas d'un bon œil la construction de nouvelles capacités de parkings, alors qu'il ne peut pas augmenter les capacités des voies d'accès routières!

Le privé et le public ont compris leur intérêt de trouver ensemble les meilleurs moyens de réduire, par des technologies innovantes et des investissements optimisés, l'impact des Centres Commerciaux sur les zones riveraines, sur les voiries d'accès, et sur l'environnement écologique. Par exemple, pour un Centre Commercial, un nouveau plan de circulation à l'étude, en partenariat entre le privé et le public, comprendra :

- l'aménagement de ronds-points par le public, pour fluidifier la circulation aux abords du Centre,
- l'installation d'un système de guidage dynamique dans le parking, qui va diviser par quatre le temps d'accès aux places de parking, réduire l'engorgement des voiries d'accès, et diminuer le bruit et la pollution,
- l'installation d'un système d'information dynamique indiquant aux usagers - en temps réel sur des Panneaux à Messages Variables - les sorties du Centre Commercial par les voies les moins encombrées.

Tout le monde sort gagnant de ces partenariats privé-public : les riverains ont moins de nuisances, les routes sont moins encombrées, la rotation dans les parkings est optimale, les visiteurs peuvent accéder et quitter plus aisément les Centres Commerciaux, les clients perdent moins de temps dans les bouchons et dans les parkings (et restent donc plus longtemps dans les galeries marchandes), si bien que les exploitants donnent un meilleur service à leurs clients, et font des économies d'énergie.

En effet, lorsqu'un système de guidage dynamique performant est couplé à la gestion technique du bâtiment, les éclairages et la ventilation des sous-sols sont pilotés en fonction de l'activité dans le parking. L'intérêt du public et du privé converge ici encore, puisqu'on optimise les consommations énergétiques en temps réel, en fonction du nombre de visiteurs et de leur localisation dans les parkings. Les exploitants des Centres Commerciaux font de substantielles économies d'énergie et réduisent l'impact écologique ! Le temps des parkings vides sur-éclairés et où les visiteurs tournaient en rond en consommant du carburant pour trouver une place dans le parking d'un Centre Commercial est définitivement révolu!

Enfin, les systèmes de guidage les plus innovants sont en mesure d'informer les usagers, en temps réel sur des afficheurs graphiques, du nombre précis de chaque type de places disponibles dans un parking : notamment les places destinées aux «Personnes à Mobilité Réduite», les places « Famille », les places pour « voitures de moins de 3m », les places pour «rechargement de véhicules électriques», etc. Outre ce service d'information optimal, ces systèmes permettent aussi de créer des places de parking supplémentaires dans les structures existantes!

Il est donc légitime que les pouvoirs publics demandent aux exploitants d'indiquer aussi spécifiquement aux usagers le comptage et le guidage vers les places de parking réservées aux personnes handicapées ! Afficher qu'un parking est « complet » alors qu'il y a encore des places disponibles pour les Personnes à Mobilité Réduite est devenu inconcevable : cela apparaîtrait, à juste titre, comme un manque de respect et de service. Il en sera de même très bientôt pour le guidage spécifique vers les places pour recharger les véhicules électriques ! Il devient ainsi naturel que le privé tienne compte de ces nécessités du public d'un «service» de guidage et d'informations dynamique pour TOUS les usagers des Centres Commerciaux.

D'ailleurs, le secteur public - souvent exploitant lui-même de parkings - a vite compris l'énorme intérêt économique et écologique d'équiper les parkings de ces systèmes de guidage comptage de dernière génération, très économiques et ultra-performants: pour s'en convaincre, il suffit de voir le nombre de parkings municipaux qui s'équipent eux-mêmes de ces nouveaux systèmes de guidage dynamique !