

COMMERCIALISATION. La spécialiste nantaise est la clé de contact des futures enseignes

Christine Piraud-Paland vend sa ville

Chaque semaine, Presse Océan évoque le passage Pommeraye. Son passé, son présent et son avenir.

Une fenêtre donne sur la rue Rubens et Boileau, une autre donne sur la rue Scribe. De son bureau à deux pas du passage Pommeraye, inutile de dire que Christine Piraud-Paland bénéficie d'une vue sans pareil sur une partie commerçante du cœur de ville. Ce cabinet repris par son père Maurice Piraud dans les années 50, a été créé en 1920. Dans le cadre de la rénovation du passage Pommeraye et l'ouverture d'une galerie attenante, Christine Piraud-Paland a en charge la commercialisation de ses futurs espaces.

« Des enseignes de qualité, une mixité entre indépendants et succursales »

Pour l'heure, il est trop tôt pour avancer des noms d'enseigne. La galerie n'ouvrira en effet qu'en avril 2015. Mais la spécialiste de l'immobilier commercial à Nantes en est convaincue.

« Au minimum une dizaine de cellules seront créées sur ces 3 500 m² en cœur de ville. De nombreux contacts sont déjà pris ». Ni mass market ni luxe inaccessible, « ce seront des enseignes de qualité, avec une mixité entre indépendants et succursales ».

Dedans, une locomotive commerciale devra trouver sa place. Prêt-à-porter, cosmétique, équipement de maison... L'offre sera variée. Mais déjà, il est sûr que la



Christine Piraud-Paland assure en exclusivité la commercialisation de la future galerie commerçante attenante au passage Pommeraye. ec-ne

demande sera importante pour occuper ce qui sera le joyau de la nouvelle galerie : l'ancien manoir du Bouvet. Ce dernier, datant du XVI^e siècle, caché dans les anciens sous-sols de Presse Océan avant le déménagement de sa rédaction rue Deshoulières, ne manquera pas d'apporter la touche historique de ce nouvel espace voisin du passage historique. Pour Christine Piraud-Paland, « Nantes est une ville

dotée d'un riche patrimoine, avec de très beaux immeubles du XVIII^e siècle, et de très belles vitrines. Et il n'y a rien de plus sympathique que de déambuler dans le centre-ville. La diversité des enseignes est extrêmement importante avec plus de 1 200 commerces ». Très attachée à ce « centre-ville », Christine Piraud-Paland déplore le nombre de m² de surfaces commerciales en périphérie. Mais en battante, elle dit tout

faire pour que « le centre nantais n'ait pas de complexe à avoir. Il faut conserver notre singularité commerciale et ne pas pasticher ce que l'on voit partout ».

« Une groupe de la ville »

Au-delà du simple pas-de-porte ou fonds de commerce, la spécialiste aime travailler sur « les rues à thème. L'animation commerciale d'un quartier dépend en partie de cette notion. Et quand je ren-

contre des enseignes, je suis amenée à les orienter sur des situations géographiques ». En véritable « groupe de la ville de Nantes, je vends ma ville. J'aime à dire que je suis une VRP de Nantes ».

Cédric Blondet

Rendez-vous sur

Pour tout savoir sur l'actualité du passage Pommeraye
www.presseocean.fr