

CITY MANAGER : UN CHEF D'ORCHESTRE AU SERVICE DE L'ATTRACTIVITÉ COMMUNALE

Martin Kracheel et Claude Leners sont City Manager, le premier à Differdange, le second à Dudelange. Chacun s'attache à attiser l'attractivité de « sa » commune en mobilisant de multiples outils et en fédérant les énergies. Des missions qui les amènent à passer une grande partie de leur temps, sur le terrain.

TEXTE: FABRICE BARBIAN



Claude Leners

« Mes missions sont diverses, mais mon ambition est de participer à transformer le cœur de la ville pour en faire un espace attractif et plaisant pour tous les habitants », explique Martin Kracheel, le City Manager de Differdange, depuis 2019. Attiser l'attractivité au bénéfice des commerçants, des entreprises et de la population, c'est également l'objectif de Claude Leners, qui occupe les mêmes fonctions, mais à Dudelange, également depuis 2 ans.

Si les deux city managers ont bien des points communs, ils se distinguent de par leur expérience professionnelle préalable. Martin Kracheel, psychologue de formation, a une expertise dans le domaine de la mobilité et la transformation urbaine tandis que Claude Leners a une fine connaissance du secteur bancaire pour lequel il a travaillé une trentaine d'années.

Deux parcours qui mettent en évidence que le métier de City Manager est récent et fait appel à des compétences diverses pour ne pas dire multiples. Il implique de maîtriser des savoirs techniques, d'avoir des compétences en matière de marketing et de gestion de projet. Mais également de posséder un sens certain de l'écoute et une appétence toute particulière pour les contacts humains afin d'entretenir un dialogue et des relations de confiance avec de nombreux interlocuteurs : bourgmestre, commerçants, population, propriétaires de cellules commerciales, communes environnantes...

DIALOGUE ET PROXIMITÉ

« Ce qui me plaît dans mon métier, c'est assurément la proximité et les échanges quotidiens. Construire des relations solides qui s'inscrivent dans la durée, est primordial. Personnellement, je passe une

très grande partie de mon temps sur le terrain afin d'aller à la rencontre des habitants et des commerçants », confirme Claude Leners. « Le travail sur le terrain est effectivement déterminant », enchaîne Martin Kracheel « cela permet d'avoir une fine connaissance des attentes et des besoins des consommateurs et des commerçants, mais également de fédérer. Le soutien de tous les acteurs concernés est central pour construire un solide développement commercial. Il faut réussir à rassembler les énergies, à favoriser des synergies au bénéfice d'un projet commun ».

Du côté de Differdange qui abrite environ 350 entreprises dont une cinquantaine de commerces, l'une des grandes ambitions est de parvenir à créer du lien entre l'ancien centre-ville et celui qui a émergé autour de l'implantation de l'enseigne Auchan. À Dudelange, la commune a largement investi pour moderniser son centre-ville. Si le cadre est sain et attractif, le taux de vacance, faible, il importe d'animer et de veiller à ce que ce nouvel espace urbain gagne en visibilité. À ce qu'il conforte aussi son identité et ses spécificités pour se distinguer de ses concurrents, à savoir les centres commerciaux environnants et les grands acteurs de l'e-commerce. « Lorsque j'ai pris mes fonctions, j'ai tenu à rendre visite à tous les commerçants et les chefs d'entreprise de Dudelange qui compte environ 300 commerces et sociétés. Je me suis alors aperçu qu'il y en avait beaucoup que je ne connaissais pas, alors que je fréquente la commune depuis 20 ans. Je ne pense pas être un cas isolé. Je veille donc à beaucoup communiquer en direction des habitants pour qu'ils soient informés de la richesse de l'offre commerciale, tout près de chez eux », explique Claude Leners.

INNOVATION ET ACCOMPAGNEMENT

Tout cela implique de déployer des programmes d'animations visant à dynamiser le commerce, d'imaginer des outils digitaux visant à répondre aux nouveaux modes de consommation, d'impulser des stratégies commerciales hybrides, d'innover, aussi, afin d'attirer de nouveaux entrepreneurs et commerçants. « Afin de favoriser l'installation des jeunes commerçants, nous misons, entre autres, sur des solutions de pop-up stores qui s'accompagnent de tout un dispositif d'accompagnement », précise le City Manager de Differdange.

« CONSTRUIRE DES RELATIONS SOLIDES QUI S'INSCRIVENT DANS LA DURÉE, EST PRIMORDIAL » Claude Leners



Martin Kracheel

Claude Leners est au diapason. Pour lui, cette opportunité pour un porteur de projet de pouvoir tester son offre de services ou ses produits, est même un levier intéressant au bénéfice de l'attractivité communale : « Dans ce domaine, notre approche est véritablement personnalisée et s'enrichie de toute une panoplie d'outils et de services. Nous consacrons beaucoup de temps aux porteurs de projets. Ils apprécient et le font savoir. Ce sont de bons ambassadeurs de Dudelange ».

Au-delà d'impulser toute une dynamique sur leur commune respective, Claude Leners et Martin Kracheel échangent régulièrement. « Nous sommes trop petits pour être concurrents.

Nous avons mis en place un groupe de travail des City Managers des villes du Sud, mais la Covid-19 a fait qu'il s'est un peu endormi. Il sera réactivé, car nous avons besoin de nous unir pour promouvoir le Sud. Esch2022 peut d'ailleurs être le déclencheur d'une dynamique nouvelle, avec tous les citoyens », conclut Martin Kracheel.