

Parc d'activités de La Monnerie : ouverture réussie !

Le parc d'activités et de loisirs de La Monnerie, récemment ouvert, est une réussite. Commerçants et clients du site se déclarent satisfaits. Nous sommes allés à leur rencontre pour des interviews sur le vif !



Les commerçants du parc d'activités de La Monnerie (ici ceux de Jysk) sont heureux : de La Flèche ou d'ailleurs, les clients affluent !

AL'INTÉRIEUR de la plupart des magasins clients et vendeurs ont le sourire : « Nous sommes très satisfaits explique le personnel du magasin d'ameublement Jysk. Nous avons vu beaucoup de monde et cela marche bien, alors que nous sommes assez peu connus. Les gens avaient hâte de voir le centre ouvert ! » Même optimisme chez le jeune directeur commercial de Koodza : « Nous sommes contents et cela fonctionne bien ! Les gens sont un peu surpris au départ car nos rayons sont assez simples mais ils s'y retrouvent vite. » Quant au responsable de la salle de remise en forme et de squash, L'Orange Bleue, il constate que le nombre de visiteurs a grimpé en flèche la première semaine et que « le bouche à oreilles » est déjà très important. Pour le responsable d'Atol, « L'accueil est positif. C'est même mieux que ce qu'on espérait. Les gens apprécient l'espace et la luminosité des lieux ». Un bon démarrage confirmé par les clients.

Des clients qui viennent de loin

« Moi j'adore L'Île aux mômes ! annonce une petite fille. J'y suis déjà allée deux fois en un mois, c'est génial. » Un peu plus loin une maman fléchoise cherche une tente de cam-

ping pour son fils. « C'est pas mal, les prix sont corrects. C'est la première fois que nous venons mais on reviendra pour les autres magasins ! » L'ambiance est détendue. Les clients semblent heureux de déambuler parmi ces allées toutes neuves. Seule chose surprenante, parmi ceux que nous avons rencontrés, très peu sont Fléchois. « Moi je suis de Thorée-les-Pins et je connais bien La Flèche. Avant nous allions sur Le Mans et Angers, maintenant on viendra ici ! » Un peu plus loin, un homme de Saint-Quentin-lès-Beaurepaire termine ses achats de meubles. « C'est ma deuxième visite. Je m'arrêtais rarement à La Flèche. Je suis entré par curiosité et j'ai trouvé ce que je voulais. » À ses côtés, deux dames finalisent elles aussi leurs achats. L'une est de Mansigné, l'autre de Durtal, preuve que cette nouvelle offre de commerces et de loisirs attire bien au-delà du pays fléchois. « Comme c'est nouveau on vient jouer les curieuses ! C'est bien d'avoir tout au même endroit. Moi, je ne venais pas à La Flèche avant... je me suis déplacée exprès pour l'ouverture. » Une tendance confirmée par les gérants de Bébé 9 : « Nous avons déjà des clients issus de Sablé, Durtal,

Baugé, Le Lude et Pontvallain ! Sans oublier les assistantes maternelles de La Flèche et des environs. »

Trouver l'équilibre et confirmer

L'attrait de la nouveauté explique en partie ce bon démarrage et l'arrivée récente de Gifi devrait encore renforcer cet engouement. Le projet a également su favoriser des domaines d'activité « très attendus », souvent peu ou pas développés dans notre ville : squash (inédit dans le sud-Sarthe), jeux pour enfants au cœur des commerces ou encore articles de puériculture. Un pari gagnant qui renforce l'attractivité du pays fléchois et complète l'offre commerciale du centre-ville.



En quelques semaines, L'Orange Bleue a séduit de nombreux adeptes : remise en forme ou squash ? À vous de choisir.