

Transcription de l'entretien avec Michel PAYRAUDEAU

Enregistré par Cécile Liège, le 08 octobre 2013

[0'00"00] – Origines familiales

Michel Payraudeau : Je m'appelle Michel Payraudeau et je suis né le 25 mai 1937. Je suis né en Vendée à Chavagne-en-Paillers. C'est une petite ville où il y avait à l'époque deux couvents et deux séminaires.

Cécile Liège : Qu'est-ce que faisaient vos parents ?

MP : Mes parents sont originaires de Vendée et ils étaient cultivateurs. Nous sommes issus d'une grande famille de quatorze enfants.

[0'00"41] – La création d'Atout-Sud

CL : Dans quel contexte le Leclerc a-t-il été implanté à Rezé ?

MP : A l'époque, c'était dans les années 70, et sur Rezé, il n'y avait pas d'Intermarché. J'avais déjà un supermarché rue de la Bourgeonnière, à Nantes et sur le site de Rezé, j'avais fait faire des études de marché. Il y avait la possibilité d'ouvrir un grand supermarché ou un petit hypermarché. A l'époque, les hypermarchés n'étaient pas très connus, dans les années 70. Et donc notre choix s'est fixé sur cette zone, qui était une zone essentiellement industrielle. Mais avec un accès qui était moins important que celui d'aujourd'hui. Mais il y avait quand même une route, qui s'appelait à l'époque Route de Pornic, qui est devenu Boulevard du Général de Gaulle aujourd'hui. Et notre choix s'est fixé sur ce site. Il y avait un terrain de libre à l'emplacement de Conforama aujourd'hui. Qui a été remblayé, lui, parce que c'était une zone inondable. C'étaient des prairies inondables. Qui étaient en voie de remblaiement, où nous sommes, là, actuellement, le centre Leclerc. Donc je me suis fixé sur ce terrain où il y avait un dépôt pétrolier dans le fond. J'ai traité avec deux propriétaires différents. Et nous avons ouvert le 1er février 1974, le premier hypermarché de la Ville de Rezé, sur une surface de 3500 m². Ce qui était une grande surface à l'époque.

CL : Est-ce que vous avez hésité avec d'autres emplacements à Rezé ?

MP : C'est exact. Avant de jeter mon dévolu sur ce site, nous avions un endroit, sur la place aujourd'hui appelée place du 8 mai. Il y avait un marchand de chevaux, qui avaient encore des chevaux. Aujourd'hui, il y a des immeubles. Nous étions tombés d'accord pour faire un supermarché de 1500/1700 m². Et puis, il y a eu des problèmes politiques. D'ailleurs, c'est là que j'ai fait la connaissance de Jacques Floch, qui était le premier adjoint de la Ville de Rezé à l'époque. Où il y avait tellement de problèmes politiques que je n'ai pas eu mon autorisation de construire un supermarché.

CL : Avec quels arguments de la part de la Mairie ?

MP : C'était pas la Mairie, enfin, c'était un ensemble. Mon permis de construire a été refusé par le Préfet surtout.

CL : Avec quels arguments ?

MP : Dans ces cas-là, le préfet ne donne pas d'argument. C'était la pression des petits commerçants. Il y avait tout un ensemble de pressions, qui faisaient que je n'étais pas spécialement soutenu par la Ville, et le Préfet, lui, n'a pas voulu signer le permis de construire. Sachant que tout mon dossier était prêt. Les services techniques de l'Équipement avaient donné leur feu vert. Et mon permis a été refusé. Et très vite, je me suis dit, je vais faire quelque chose sur Rezé, d'où l'arrivée sur la zone d'Atout-Sud d'aujourd'hui, à l'époque zone industrielle de Rezé.

[0'04"45] – Relation avec la mairie

CL : Est-ce que votre façon d'aborder cette zone industrielle a été influencée par votre revers de la place du 8 mai ?

MP : Tout à fait. Quand on a un échec et qu'on est un peu bagarreur, et je crois que je le suis, on rebondit tout de suite. Et là, c'est quasiment décuplé. Donc très vite, dans l'année qui a suivi, j'ai déposé un dossier. Et très vite on a pu ouvrir. Parce que sur la Place du 8 mai, c'était les années 70/71 et février 74, j'ouvrai un hypermarché ici.

CL : La Mairie a accepté tout de suite ou y a-t-il eu des conditions, notamment sur l'inquiétude des commerces ?

MP : Oui, il y a eu pas mal d'échanges. A l'époque, c'était avec Jacques Floch que j'avais des échanges. Nos premiers échanges ont d'ailleurs été assez houleux. C'est un homme de tempérament, je pense que je suis un homme de tempérament aussi, donc au début on s'est, comme on dit vulgairement, « frités », un petit peu, et très vite, nous nous sommes compris et si bien qu'avec Jacques Floch, j'ai eu des relations exceptionnellement bonnes. Il a vu que je n'étais pas un franc-tireur, que j'étais quelqu'un qui pouvait apporter quelque chose à la ville. Et moi, de mon côté, j'ai vu un homme qui était à l'écoute. Ensuite, le maire de l'époque, Plancher, est décédé. Et c'est Jacques Floch qui a pris la suite comme maire.

[0'06"35] – Description de la zone industrielle

MP : [À l'aide d'une carte] Aujourd'hui, la zone d'Atout Sud, est, parce que là, il y a les abattoirs qui sont complètement désaffectés, donc il y a des projets importants qui vont entrer dans le développement d'Atout Sud. Il y aura du commercial, du tertiaire, je crois savoir qu'il y aura une multitude d'activités dans cet univers de 12 hectares.

CL : Toujours chapeauté par Atout Sud ?

MP : Non, c'est un promoteur, le propriétaire des abattoirs. Qui avec la Ville, vendra son terrain pour un projet avec multi-activités. Donc la zone d'aujourd'hui commence Boulevard Delattre-Tassigny, pour aller à la rue de la Californie. Il faut savoir qu'en 1970-71-72, il n'y avait aucune activité, sauf un grossiste en matériaux, qui était sur le bord, côté Norkiouze, à l'angle de la rue Delattre-Tassigny et du Général Leclerc. A part cela, il n'y avait aucune activité, à l'exception, à la limite de la rue de la Californie, il y avait la station d'épuration, qui était une toute petite station à l'époque, qui est devenue beaucoup plus grosse.

CL : Quand vous dites aucune activité, c'étaient des terrains vagues ou des bâtiments plus utilisés ?

MP : C'était que des terrains vagues, en grande partie remblayés. Mais une partie du terrain où nous sommes aujourd'hui était en voie de remblaiement.

CL : C'était un pari pour vous alors ?

MP : Oui, parce que nous étions dans un univers qui n'était pas très ludique. Il y avait tout un chantier de remblaiement sur le site actuel du Leclerc, et de l'autre côté c'était une zone industrielle avec un abattoir à côté, qui par moment, envoyait des odeurs nauséabondes. C'était pas de nature à encourager les clients à venir. Néanmoins, ça a été un succès commercial.

CL : Pourquoi vous avez choisi cet endroit-là alors qu'il y avait ces inconvénients de paysage pas très glamour ?

MP : Parce qu'il y avait beaucoup de terrain. C'était une grande surface, qu'il y avait autour, indépendamment du Leclerc. Et je savais que ce terrain ne pourrait pas rester un terrain vague très longtemps. Que d'autres activités viendraient. Mais je ne savais pas qu'il y aurait autant d'activités commerciales qui viendraient se joindre autour du Leclerc. C'était un pari mais ce n'était pas un pari fou, c'était suite à une étude de marché qui avait été réalisée par la chambre de commerce. Avec une attraction très forte parce que le Pays de Retz n'avait que des petits commerces, n'avait pas de supermarché. Comme Nantes, c'était la préfecture, nous étions sur le passage des personnes qui venaient pour des raisons administratives ou commerciales. Et de ce fait, ce fut un grand succès aussi bien pour les gens du Pays de Retz que pour la ville de Rezé.

[0'10"56] – Projets d'extension

CL : A ce moment-là, est-ce que vous aviez en tête qu'il y aurait probablement une extension ?

MP : Une extension sur le site, là-bas, oui. Parce qu'à l'époque, en 76/77, je voulais agrandir. A l'emplacement de Conforama actuel, il y avait du terrain. Mais on aurait sans doute manqué un peu de parking. Et puis ce terrain se terminait en remblaiement. Et puis, comme j'avais d'excellents contacts avec la Ville de Rezé, à l'époque la personne qui était directrice des services techniques, Madame Olivier. Je me souviens, elle était dans mon bureau, un bureau à l'étage qui donnait sur tout ce terrain remblayé. Parce que la loi Royer est arrivée en décembre 73, ce que je n'ai pas eu à demander pour mon implantation là-bas... Elle me dit « *Compte-tenu de vos ambitions, indépendamment des autorisations administratives, vous devriez penser à ce terrain qui est remblayé.* » D'où le déclic, et je me suis mis à réfléchir, d'où notre arrivée ici.

[0'12"15] – Réactions à l'ouverture du Leclerc

MP : A partir du moment où le magasin a été ouvert, il n'y a pas eu de réactions négatives. Les commerçants n'ont pas eu de réactions, j'allais dire, négatives. Le public a été très très satisfait parce que je répondais à un besoin. C'est la raison pour laquelle le succès a été immédiat. La surface était une grande surface à l'époque. Mais une surface qui a porté un choix dans un seul univers, ce qu'il n'y avait pas sur Rezé. D'où le succès.

CL : Dans votre projet initial, vous travailliez avec les commerçants ?

MP : Non.

CL : Même pas avec la boulangerie ?

MP : Non.

CL : Je croyais que la boulangerie Talet faisait le dépôt de pains ?

MP : Je ne me souviens pas de ça. [Je lui raconte que Charlotte Talet m'a raconté qu'elle a fourni au tout début le Leclerc en pains].

CL : Il me semblait qu'au départ, c'était une demande de la Mairie que vous travailliez avec des commerçants locaux... ?

MP : Non, non, non. Je réfléchis bien. Ce magasin d'hypermarché apportait tous les aliments, tous les services du métier de bouche. Nous transformions le pain. Le traiteur, la boucherie, déjà à l'époque, tout était fait sur place. Les plats cuisinés, oui, mais la charcuterie, elle, était achetée à des industriels, ça va de soi. Nous avions également la poissonnerie. Ce qui apportait effectivement un service important sur la Ville de Rezé étant donné qu'en un seul lieu, on pouvait faire son panier complet. Je confirme que nous avons bien ouvert avec tous les métiers. Y compris le pain.

CL : Quel est le projet dans le contexte plus global de l'histoire des hypermarchés ? Comment vous imaginiez ce lieu ? Est-ce qu'il en existait avant ? Y-a-t-il un côté précurseur ?

MP : Il y avait d'autres hypermarchés sur Nantes. Il y avait Carrefour La Beaujoire à l'époque. Il y avait déjà Paridis, qui avait un magasin de l'ordre de 3000 aussi. Atlantis n'était pas à Atlantis, il y avait un Leclerc à Saint-Herblain, qui faisait 2000 m². J'étais le quatrième à ouvrir un hypermarché ou un grand supermarché. Parce qu'en fait, la limite de l'hyper et du supermarché était de 2500 m². Comme j'en ouvrais 3500 m², j'étais le deuxième ou le troisième hyper de Nantes. Et le premier dans tout le sud de Nantes. Dans le sud-Loire, j'étais le seul avec une surface de 3500 m². D'où une demande qui se faisait de plus en plus grande et qui a eu comme résultat le succès qu'on connaît aujourd'hui.

CL : Au moment où vous décidez cette implantation, quels ont été les obstacles et difficultés rencontrées ?

MP : Les difficultés, il y en a toujours, donc ce sont des difficultés mineures. A l'exception, si, parce qu'il y avait quand même un peu de tirage. Je ne sais pas si c'étaient des commerçants qui s'étaient regroupés, qui avaient appris que cette surface était très grande. J'ai eu un entretien avec le directeur du cabinet du préfet qui demandait, sans toucher au permis de construire qui était signé, de réduire la surface de vente. Sachant qu'il n'y avait pas toute l'organisation qu'il y a aujourd'hui avec les fameuses CDAC, les commissions d'urbanisme. Donc après avoir beaucoup parlementé avec lui, j'ai ouvert ma surface telle

qu'elle était prévue sans qu'il y ait eu de grands remous. Les commerçants ne se sont pas manifestés, ça s'est très bien passé.

CL : Quels arguments vous avez employé pour convaincre les réticences en face de vous ?

MP : Les arguments étaient très simples. Nous étions dans l'ère de développement des moyennes et des grandes surfaces, avec les études de marché à l'appui, mon argument principal était la demande, qui était montante. J'ai argumenté en disant si c'est pas moi, ce sera un autre. Pourquoi vous ne laissez pas un entrepreneur réaliser, prendre ses risques ? La réussite était pas gagnée d'avance. Ça a été mes arguments principaux vis à vis de l'administration et du directeur du cabinet du préfet en particulier.

CL : Dans le contexte de l'époque, où le chômage commençait à beaucoup augmenter, est-ce que l'emploi était un argument pour vous ?

MP : L'emploi était un argument, certes. Mais il y avait, de la part des commerçants, un contre-argument, en disant : « *A chiffre d'affaires égal, les grands supermarchés ont moins d'employés que les petits magasins* ». Donc, c'était un argument qui était contestable, contesté. Mais je l'ai quand même utilisé parce qu'on a ouvert 3500 m², on avait 80 personnes.

[0'19"33] – La création d'Atout-Sud

MP : A l'époque, on était toujours dans la zone industrielle de Rezé. Et nous, on parlait pas de la zone industrielle. Tout de suite, on a pris comme adresse Hypermarché Leclerc, Route de Pornic. Route de Pornic était une route qui était très très connue parce que c'était la seule route, à part celle qui passe par le château là-bas, mais à part cette route, la plus empruntée c'était celle-ci. On prenait le Pont-Rousseau et tous les Nantais passaient devant mon magasin pour aller à l'aéroport. A l'époque, il n'y avait pas le TGV. D'où un succès, j'avais une clientèle de Nantes également. Donc l'adresse était : Hypermarché Leclerc, Route de Pornic, Rezé. Ce qui était une très bonne adresse. Alors nous sommes passés de Hypermarché Leclerc-Route de Pornic, à Hypermarché Leclerc-Atout Sud, au moment où il y a eu le transfert du Leclerc qui est actuellement à l'emplacement de Conforama, où nous sommes. Et là, lorsque nous avons transféré le magasin, il était de 3500 m² là-bas, nous l'avons transféré sur une surface de 5500 m². Avec douze boutiques en façades. Ce qui changeait de braquet comme on dit. Et très vite on s'est dit... Alors, parallèlement à ça, quand on construisait ici, d'autres commerces commençaient à avoir les yeux rivés du côté de Trentemoult. Et très vite, je me suis dit : il faut qu'on fasse une étude de site. On peut pas continuer toujours Route de Pornic, il y a peut-être quelque chose d'autre à trouver. Donc on a fait travailler des consultants. Plusieurs noms sont apparus et le résultat, ça a été Atout-Sud, qui était le meilleur vecteur possible eu égard au fait que nous étions dans le sud de Nantes. Et le fait d'être dans le sud et d'avoir un grand univers commercial potentiel, pourquoi ne pas employer le mot Atout.

CL : On est en quelle année, là ?

MP : Nous sommes en 81. 1981, date du transfert du Leclerc.

CL : Quand vous dites que vous avez regardé du côté de Trentemoult, c'est que vous avez ouvert des accès ?

MP : L'accès se faisait sur deux sens : par la route de Pornic, qui s'appelle Boulevard du Général-de-Gaulle je crois, et la rue du Seil, qui est aujourd'hui, la rue de l'Abbé-Grégoire. Il y avait un accès sur deux faces : par la zone industrielle, parce qu'il n'y avait pas le pont des Trois-Continents à l'époque, donc il n'y avait pas le boulevard qui est en prolongement. Donc il y avait une rue qui venait de la zone industrielle. [Me montre sur le plan]. Le prolongement de la rue Ordronneau... La rue Ordronneau n'était pas faite eu égard au fait que c'était un terrain vague jusqu'à la rue de la Californie, qui, de l'autre côté, est une zone industrielle liée essentiellement à l'activité du bois et également quelques matériaux de construction. La rue Ordronneau a été faite en 79-80. Donc c'était organisé déjà pour des activités.

CL : Et ça a été fait exprès pour ce projet d'implantation ou il y avait d'autres projets autour ?

MP : Ça a été fait parce que la Ville pressentait qu'il y avait des activités de chaque côté.

CL : C'était la ville qui anticipait le développement de cette zone...

MP : Absolument.

[0'24"47] – Transformation d'Atout-Sud

CL : En 81, à quoi ça ressemble par rapport à aujourd'hui ?

MP : Ah ça, il aurait fallu qu'il y ait des photos. A l'époque, c'était un bâtiment qui... D'abord la surface de vente aujourd'hui est de 11000 m², à l'époque, ça faisait 5500. Il y avait 12 boutiques, il y en a 35. Les 12 boutiques étaient en façade à l'époque. Elles donnaient sur l'extérieur. Tout ça, ça été démoli et on a tout refait ça en 97, pour monter à la surface actuelle. Donc, il n'y a aucun rapport, il n'y a pas la possibilité de pouvoir faire un parallèle, avec le magasin d'avant pour la raison suivante. D'abord, la surface est beaucoup plus grande, avec une galerie commerciale interne, et surtout avec un parking à trois niveaux devant, qui n'était pas là à l'époque. Donc ça n'a... Il y a pas de repère. Tout a été refait. La mairie nous avait dit : faites quelque chose qui soit imposant, tant qu'à faire, comme une entrée de ville. En 97, ça. Quand on nous a demandé de soigner les façades, pour faire un bâtiment qui donne un repère d'entrée de ville.

CL : Ça c'est la troisième étape de la vie du Leclerc ?

MP : Absolument. La première, c'est la première implantation en 74, la seconde, c'est en 81 quand nous avons transféré. Et la grande transformation ensuite était en 97, lorsque nous avons ouvert sur le site actuel avec les bâtiments qu'on voit aujourd'hui.

CL : Est-ce que vous diriez que pour ce bâtiment-là, il y a eu un travail d'architecture qu'il n'y avait pas eu avant ?

MP : Effectivement. Il y a eu un travail de recherche d'architecture, de commodités, du côté ludique aussi. Parce qu'entre le parking et le bâtiment commercial, vous avez pu remarquer qu'il y a une promenade avec des travelators, qui pour moi, est assez réussie sur le plan architecture. Donc il y a eu une recherche sur le plan aussi bien des façades que de l'architecture interne au bâtiment.

[0'27"37] – Les aléas de la vie du Leclerc

CL : Leclerc Atout Sud est une réussite, néanmoins, est-ce qu'il y a eu des aléas, des creux ?

MP : Ah oui tout à fait. Quand on a fait ce gros investissement en 1997, c'étaient des investissements très lourds. Et je me souviens, compte-tenu de l'endettement de la société, la Banque de France s'appêtait à nous décoter en matière de possibilité de paiement vis à vis de nos fournisseurs. Donc il a fallu aller s'expliquer avec notre expert-comptable au niveau de la Banque de France, pour démontrer que cet investissement à court terme – moyen terme, allait être très rentable. Ce que nous avons fait et ce qui était vrai.

CL : Vous n'avez pas connu une baisse de la fréquentation ? D'aléas économiques ?

MP : Non, nous n'avons pas connu de crise. Pas d'aléas importants. Bien sûr, il y a eu un moment où le chiffre d'affaires se fléchissait un petit peu mais nous avons toujours été sur une voie ascendante. Pour moi, c'est une grande fierté et une grande réussite.

[0'29"02] – L'arrivée du Leroy-Merlin

MP : L'événement marquant de l'histoire d'Atout-Sud, c'est Leroy-Merlin, derrière. J'étais à l'initiative de Leroy-Merlin. C'est moi qui avais, à l'époque, acquis le terrain pour éventuellement faire le bricolage nous-mêmes. Et très vite, nous nous sommes rendu compte que si on se diversifie de trop, c'est pas là qu'on sera peut-être le plus performant. Donc très vite, on s'est rapprochés de Leroy-Merlin, qui lui, a réalisé ce magasin. A l'époque, c'est pareil, il faisait 5 ou 6 000 m², aujourd'hui il en fait 12 000. Voire plus avec toute l'expo des matériaux de l'autre côté de la rue. Donc Leroy-Merlin est un événement et un poids important économique sur la zone Atout-Sud. Leclerc+Leroy-Merlin, c'est deux gros poids lourds disons.

CL : Et c'est aussi une manière pour vous de garantir... les gens se déplacent de loin pour aller à Leroy-Merlin et peuvent en profiter pour aller faire leurs courses à Leclerc... J'imagine qu'il y avait une stratégie...

MP : Oui, oui. Leroy-Merlin attire des gens de plus loin. Dans l'arrière-pays, Pays de Retz, Leroy-Merlin continue de tirer dans le Pays de Retz. Tandis que Leclerc à lui seul ne peut pas attirer le Pays de Retz puisqu'il y a des supermarchés et des hypermarchés dans toutes les communes. Qui font bien leur travail avec des enseignes comme U, comme Intermarché. Leroy-Merlin, lui, se permet d'attirer des gens de plus loin. Et une partie de ces gens en profite pour venir faire un tour à l'hypermarché Leclerc. Donc il y a un foisonnement, un apport commun. Certainement que lui bénéficie du site Leclerc, à côté, qui vont visiter Leroy-Merlin. Et dans une moins grande mesure, des clients de Leroy-Merlin viennent visiter Leclerc.

[0'31"34] – La disparition des commerces de proximité

CL : Dans les entretiens que j'ai menés, beaucoup regrettent la disparition des commerces de proximité et disent « *C'est à partir du moment où le Leclerc est arrivé* ». J'aurais aimé avoir votre réaction.

MP : Il est certain qu'on ne fait jamais d'omelettes sans casser des œufs. De tout temps, le modernisme a été bénéfique pour certains et négatif pour d'autres. Si on reprend, les trains empêchaient tous ceux qui en faisaient leur métier de transport avec les chevaux, il y avait énormément... des activités ont disparu. La voiture a enlevé également des activités à d'autres personnes. Le petit commerce, ça touchait à la fin celui qui ne se remettait pas en cause. Il est vrai que des commerces modernes, supermarchés ou hypermarchés, ont fait disparaître un certain nombre de petits magasins, ce que personnellement, je regrette. Mais c'est la vie qui est ainsi faite. Il fallait, et beaucoup l'ont fait, que des commerçants essaient de s'organiser en coopérative. Ce que nous avons fait au niveau Leclerc. Même Édouard Leclerc, qui est décédé depuis, disait comme message aux petits commerçants : « *Mettez-vous en coopérative, essayez de voir quels sont les créneaux qui peuvent être les vôtres pour pouvoir perdurer dans ce progrès du commerce* ». Ce que certains ont fait, et d'autres n'ont pas fait et ont disparu. Mais c'est la vie des affaires. Il y a des grosses industries qui ont fait disparaître des artisans. Encore que les artisans, aujourd'hui, ils rebondissent pas mal. Donc effectivement, dans le commerce, il y a eu une mutation qui est regrettable pour certains, mais qui a raison ? C'est quand même le client. Et là, si les hypermarchés ne correspondaient pas à un besoin, ils n'auraient pas autant de succès. On ne peut pas aller contre le progrès.

CL : Pour vous, qu'est-ce qu'a changé l'implantation de Leclerc à la ville de Rezé ?

MP : Il y a, sur le plan de la consommation... La ville de Rezé, il y avait une évasion sur Nantes, encore que les franchissements de la Loire, c'est toujours un handicap. Parce que Nantes était une attraction et est toujours une attraction. Et le fait d'avoir un commerce qui a porté un autre choix, une autre forme de commerce, permettait de garder des clients sur Rezé, plutôt que d'aller en ville sur Nantes. Sur le plan des commerces, c'est vrai qu'il y avait plus de commerces, encore que... la ville de Rezé n'était pas une ville très commerçante au niveau des petits commerces. Moi je me souviens, il y en a eu de disparus mais il y en a quasiment la même quantité qu'à l'époque. Donc il y en a qui ont changé d'activité, évolué dans leur activité avec des créneaux. Par exemple des caves à vin, des activités spéciales de primeur, etc. Mais l'épicerie d'antan correspond moins à un besoin qu'à l'époque.

[0'35"54] – Évolutions urbanistiques

MP : Alors il faut dire que la ville de Rezé s'est étendue énormément vers le sud avec l'arrivée d'abord du pont de Cheviré, la rocade. Et avant la rocade, il y avait l'ouverture d'un autre Leclerc, qui était du côté de Saint-Paul qui s'est transféré sur les bords de la rocade. Donc ça a été une extension des deux côtés de la ville. Je n'ai pas l'impression qu'il y ait eu énormément de commerces de supprimés mais ces commerces ont évolué ou modifié leur activité.

CL : Et sur le plan urbanistique, est-ce que la présence de ce grand pôle commercial a changé quelque chose dans la physionomie de Rezé ?

MP : Pas fondamentalement, si ce n'est que la zone industrielle aujourd'hui, moi j'ai toujours entendu les élus dire : « *Cette zone industrielle devra se déplacer un jour pour y faire des activités commerciales, tertiaires* ». Ben on voit bien, il y a des hôtels qui se créent, une nouvelle clinique qui se fait. On voit bien que les activités industrielles, dans le temps, parce qu'elles ont leur raison d'être et je ne souhaite pas critiquer, mais dans le temps on voit bien que toute cette bande de terre s'intègre de plus en plus dans

le grand Nantes. Et donc, dans des décennies, je ne sais pas combien, il est certain que ça a tendance à avoir d'autres activités que des activités industrielles. Dans les années 50, ça correspondait à... Rezé était à l'extérieur de Nantes, aujourd'hui Rezé est intégré dans Nantes. Donc, les abattoirs vont être un déclic. Parce que les abattoirs, ce ne sera pas industriel. Ça sera des activités tertiaires, des activités commerciales. Je crois savoir qu'il y aura du logement, je crois savoir qu'il y aura même du culturel, etc. On voit bien que la zone de Rezé va s'étendre dans cette zone aussi bien sur le plan de l'habitation que sur le plan d'activités beaucoup plus ludiques dans une ville je parle, je ne critique pas les entreprises industrielles.

[0'38"34] – Leclerc Atout-Sud aujourd'hui

CL : Qui gère tout le site ?

MP : Le site est un site commercial. Il y a des réunions Atout-Sud avec les industriels quelques fois. Vis à vis du maire il y a des réunions annuelles où les chefs d'entreprises se rencontrent avec le maire. Mais Atout-Sud en lui-même n'a pas de statut officiel. C'est une entité, un site commercial. Atout-Sud, le centre Leclerc, les centres Leclerc sont toujours des propriétaires exploitants. Donc, quand j'ai quitté, j'ai cédé à Monsieur Thierry Cosnard l'ensemble du site. Aussi bien immobilier que commercial. Donc il est devenu propriétaire avec tous les emprunts qu'il faut faire dans ce cas. Mais il est devenu le propriétaire et le seul responsable du centre Leclerc et de l'immobilier, y compris l'immobilier des boutiques. Quant aux autres commerces, Leroy-Merlin est propriétaire, c'est une grosse société ; il y a tous les commerces des moyennes surfaces autour dont Norauto, on sait très bien que c'est le groupe Mulliez du Nord, qui ont comme principal enseigne Auchan, qui sont propriétaires ; et puis les autres commerces, ce sont soit des sociétés, soit des particuliers qui sont propriétaires. Chaque commerce est autonome. Avec sa propriété foncière et immobilière et autonome sur le plan du commerce. Et le seul lien qui nous unit, c'est le site commercial Atout-Sud.

CL : Quand il y a des décisions à prendre, comment vous faites ? Il n'y a pas d'instance ? Comment se passe la démocratie à Atout-Sud (rire) ?

MP : Il n'y a pas à avoir une démocratie particulière. Celui qui se serre d'une publicité Atout-Sud, qui fait une publicité et qui cite Atout-Sud comme lieu, est bénéfique pour tout le monde. Donc il n'y a pas de cahier des charges particulier. C'est complètement informel.

CL : Et quand il y a des décisions à prendre sur le changement du site, qui prend la décision ?

MP : Tout ce qui est commun, ce sont les voiries, les accès essentiellement. Donc, c'est la ville.

CL : Il faut quand même qu'il y ait un interlocuteur commun entre la Ville et cette entité ?

MP : Les interlocuteurs principaux sont Leroy-Merlin et Leclerc, les deux poids-lourds de la zone. Et c'est normal qu'en tant que poids-lourds, ils aient une écoute de la part de la Ville. Parce que c'est pas deux petites activités. D'ailleurs, je ferai remarquer que lorsque nous avons créé Atout-Sud comme adresse, la Ville nous avait demandé s'ils pouvaient donner... parce qu'en fait, les autres demandaient « *Est-ce qu'on peut se servir d'Atout-Sud ?* » et la Ville nous avait demandé si on pouvait en faire un lieu commun. Et on a répondu oui. C'était pas innocent.

[0'42"15] – La vie après Leclerc

CL : Et vous aujourd'hui, qu'est-ce que vous faites ? Vous êtes vraiment retraité ou vous continuez à avoir des activités ?

MP : Je suis vraiment retraité mais je continue à avoir des activités. Un peu dans l'immobilier, ça me permet de garder le contact avec le monde des affaires, que ce soient les banques, les promoteurs, etc. Ça, je suis associé avec quelqu'un qui est très organisé en matière de bureaux. Parce que moi, je n'ai pas de bureau chez moi. Mais je suis associé dans un certain nombre de promotions immobilières. Petites promotions. Sinon, je fais beaucoup de voyages. Nous adorons voyager. Je fais beaucoup de golf. Je me suis mis au golf et je suis un mordu du golf. J'ai une très belle famille avec laquelle je passe beaucoup de temps. J'ai trois fils qui sont dans les Leclerc : Pascal Payraudeau qui est à Toulouse, Marc Payraudeau, qui a repris le magasin d'Orvault-Grand Val, et mon troisième fils, Stephan, qui est dans une petite ville qui s'appelle le Boulou, à la frontière espagnole, à côté du Col du Pertuis.

CL : Chez Leclerc aussi ?

MP : Leclerc aussi.

CL : Les trois fils ?

MP : Les trois.

CL : C'est une tradition familiale (rire) ?

MP : Tradition, ça le devient. Ça n'était pas écrit d'avance. Parce que les enfants, quand ils sont jeunes, les uns les autres disaient, c'est un métier de fou que tu mènes. En termes d'emploi du temps.

[0'44"04] – Le parcours professionnel de Michel Payraudeau

CL : Comment vous êtes arrivé dans la coopérative Leclerc ?

MP : Dans le groupe Leclerc, parce que la coopérative, ce sont les outils. Et quand on parle de Leclerc, on parle du groupe avec tous les outils qui sont mis en place derrière. Donc il y a les coopératives, les sociétés, etc. Il faut savoir que j'ai été petit commerçant. Donc je sais de quoi je parle. En 1964, j'ai repris une épicerie qui faisait 15 m². Je l'ai transformé déjà à l'époque à 35 m², et j'avais fait un libre-service. Avec l'enseigne Eger [PHON] à l'époque. Donc j'étais approvisionné par des grossistes et puis très vite je me suis rendu compte que le commerce évoluait. Du côté de Chantenay, il y avait à l'époque un SUMA à Zola. Il faisait déjà 1500 m² et je voyais qu'il était difficile de se battre par rapport à des surfaces plus grandes. Et très vite, en 1966, vous voyez, deux ans après, avec mon beau-frère, qui lui était épicier aussi, on a essayé de taper à la porte des Leclerc. On savait qu'avec Leclerc, c'était du producteur au consommateur. Il y avait pas d'intermédiaire. Sachant qu'on avait eu accès aux marges que le grossiste prenait. Et on se disait, nous on prend une marge qui est guère supérieure à celle du grossiste, si on supprime la marge du grossiste, on va pouvoir vendre beaucoup moins cher. Donc, j'ai tapé à la porte des Leclerc, ça a pas été facile. Mais rien n'est facile dans la vie. Et là, j'ai réussi à me faire accepter dans le groupe et il fallait trouver un projet. D'où l'ouverture du premier Leclerc que j'ai ouvert rue de la Bourgeonnière à Nantes. Aujourd'hui c'est des cités universitaires, à l'époque ça n'était que des champs. Il fallait être un peu gonflé pour ouvrir un supermarché là-bas de 800 m². Et c'était en octobre 1968. Sachant que je devais ouvrir en juin 68. Mais comme chacun sait, il y a eu les événements de 68. Donc tous les travaux de construction – c'était un petit centre commercial, tous les travaux de constructions étaient arrêtés. D'où le retard d'ouverture en octobre. Alors voilà, j'ai commencé par un petit Leclerc de 800 m² et très vite, je me suis dit, il faut avancer. D'où l'ouverture du premier hypermarché en février 74.
