

## **Claude RISAC, Directeur des relations extérieures, Groupe Casino**



Directeur relations extérieures du Groupe Casino depuis 2007, Claude RISAC est également membre du Bureau et trésorier de la Fédération du Commerce et de la Distribution et Président du Conseil de développement de Saint-Etienne Métropole. Il a été avant cela Directeur général de l'interprofession du secteur sucrier français, ou encore Directeur de la communication, puis des affaires publiques du Groupe Pernod Ricard, après avoir été au Cabinet à Radio France.

### **- Pourquoi avoir accepté de participer aux EGPP 2018 ?**

*Le groupe Casino leader historique - depuis 1898 ! - du commerce de proximité est un acteur reconnu des territoires, et il participe ainsi à leur aménagement et à leur développement. Il est donc naturel que le groupe Casino s'investisse dans les Etats généraux des Pôles territoriaux et des pays, et réponde présent pour participer aux échanges qui seront certainement très riches et issus d'horizons très variés.*

*Notre groupe par la diversité de ses formats commerciaux est en effet en mesure d'apporter des réponses adaptées aux attentes de l'ensemble des territoires français, espaces ruraux, bourgs, petites villes, centres urbains et communes de périphérie. Le savoir-faire des équipes du groupe Casino permet de répondre présent et de maintenir une présence commerciale dans des territoires fragiles où la déprise commerciale est un risque non négligeable mais jamais inéluctable. C'est ainsi que quantité de superettes aux enseignes Vival ou Petit Casino, par exemple, animent la vie quotidienne de nombreuses communes rurales de l'hexagone.*

*Dans ce contexte il peut être enrichissant pour tous les acteurs des pays et des pôles territoriaux de mieux faire connaissance avec notre groupe.*

### **- Quelle plus-value des Territoires de projets Pays dans l'Alliance public/privé ?**

*Pour notre groupe l'alliance public/privé est une réalité quotidienne. En effet, de façon générale, pour jeter les bases d'un nouveau commerce, ou réfléchir à son évolution, il est décisif de nouer des liens de travail avec les responsables locaux. La réussite d'un magasin -quelle que soit sa taille- repose largement sur son insertion dans le tissu local et donc sur la prise en compte des attentes, des élus et décideurs locaux ; et bien sûr des habitants. Le rôle des pouvoirs publics locaux est parfois décisif lorsque par exemple un commerce peut être rouvert du fait que la collectivité a repris et mis en location des locaux appropriés dans le cadre d'opérations volontaristes de revitalisation.*

*Cette alliance doit pouvoir encore prendre son essor dans d'autres domaines, je pense par exemple au développement de l'offre de produits locaux -les circuits courts- dans nos magasins, pour lequel nous avons à bâtir des liens avec les collectivités qui de leur côté ont mis en route des projets alimentaires territoriaux ou qui ont mené un travail d'inventaire et de valorisation des producteurs locaux.*

*Mieux ancrer nos magasins dans leurs territoires doit être notre crédo.*