



Le commerce de demain en centre-ville

Atelier N°1 du cycle d'animation territorial



AULA
AGENCE D'URBANISME
DE L'ARTOIS



**LESTOUX &
ASSOCIÉS**

3 rue Villedeneu / 22400 Lamballe
126 bd Haussmann / 75800 Paris

Tel. 02 96 50 55 01
www.lestoux-associes.com

- 17h :** Introduction par Madame Carole Bogaert, Directrice de l'AULA,
- 17h10 :** Présentation générale des enjeux du commerce de demain en centre-ville par David Lestoux, expert commerce et centre-ville,
- 17h45 :** Présentation de démarches spécifiques :
- / retour d'expériences sur l'accompagnement du commerce dans le centre ville par Arnaud Bétrancourt, chef de service commerce, ville de Béthune.
 - / mesures d'accompagnements collectifs et individuels des commerçants par Thierry Lowys, responsable réseaux et filières, CCI des Hauts-de-France ;
 - / présentation d'une démarche d'innovation et d'accompagnement opérationnel pour revitaliser les centres-villes par Anthony Puppo, dirigeant de Think and Make,
- 18h30 :** co-construction « quelles idées pour le commerce de demain en centre-ville ? »
- 18h55 :** conclusion par Madame Carole Bogaert.

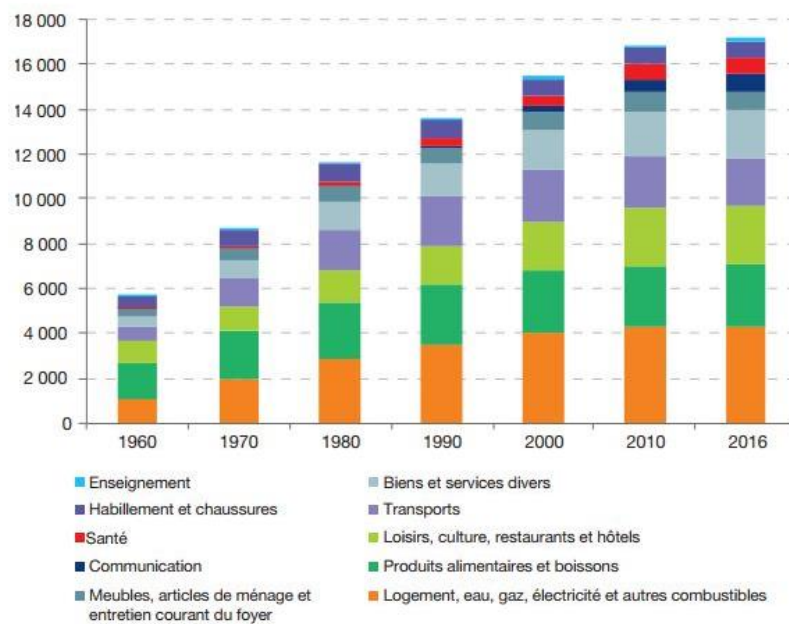


Une transformation des modes de vie

Débloquer des marchés bloqués

O > D

Evolution des dépenses des dépenses de consommation des ménages par fonction (en euros par habitant)



Source : étude du commissariat au développement durable

Répartition des dépenses selon leur poids dans le budget des ménages

Dépenses
contraintes en
croissances
(32 à 34 %)

Logement, énergie,
santé,
enseignement,
automobile

Dépenses
plaisir en
croissance
(16 à 17 %)

Communication,
restauration
et loisirs

Dépenses
d'arbitrage en
tassement
(42 à 39 %)

Alimentation,
habillement,
équipement de la
maison

Remettre au cœur
de la réflexion les
usages du
consommateur
final



La (r)évolution
servicielle et
fonctionnelle

Le design de service

- / **Inverser les processus de réflexion** en mettant au cœur de la réflexion non plus l'entreprise ni les marchés mais les moteurs de transformation,
- / **Replacer les usages**, les modes de vie futurs au cœur de la réflexion,
- / **Refonder la relation au client** en fonctionnant sur des principes de co-construction et de place making
- / **Disrupter** pour exister
- / Fuir **le me too**.

Malgré une consommation en hausse, des taux de croissance intéressants sur certains marchés, les entreprises peinent et un sentiment de tension économique prédomine. Pourquoi ? Tout simplement parce que l'économie se transforme autour de cinq marqueurs :

Sociologique

Digitale

Territoriale

Ecologique

Servicielle

Génération
ZSenior
Economy



Rotation



Mobilité

Le pouvoir
de dire

Non !



Rapport entre le temps d'ouverture des commerces de centre-ville et le temps disponible des actifs

De cueillette à conquête



Un besoin de Disrupter

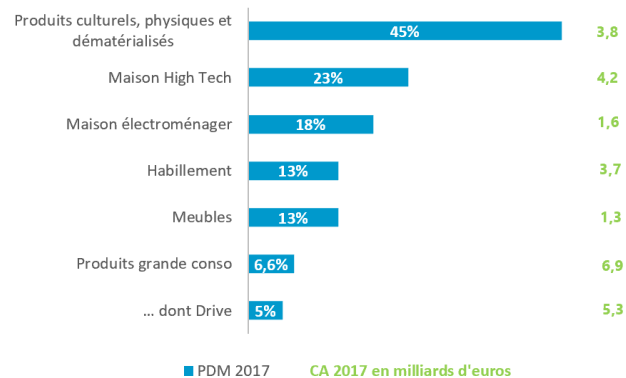


Malgré une consommation en hausse, des taux de croissance intéressants sur certains marchés, les entreprises peinent et un sentiment de tension économique prédomine. Pourquoi ? Tout simplement parce que l'économie se transforme autour de cinq marqueurs :

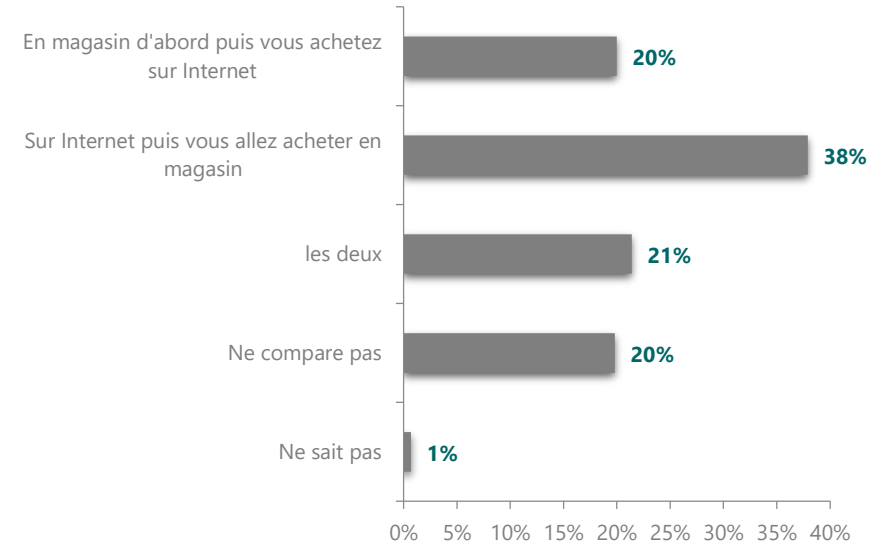


Dans ce contexte déjà tendu, alors que la production des surfaces commerciales connaissait une croissance sans précédent, le consommateur est devenu un adepte de la consommation hors magasin... alors que paradoxalement il n'y a jamais eu autant de point de vente. La Vente à Distance (VAD) atteint, par exemple, en équipement de la personne et équipement de la maison des parts de marché oscillant entre 13 et 18 % (il y 10 ans la VPC – vente par correspondance) représentait de l'ordre de 1 à 3 %). C'est dans cet effet ciseau que réside le principal effet déclencheur de la transformation du commerce à accompagner.

Parts de marché et chiffre d'affaires e.commerce par secteur (estimation)



Etre cross canal



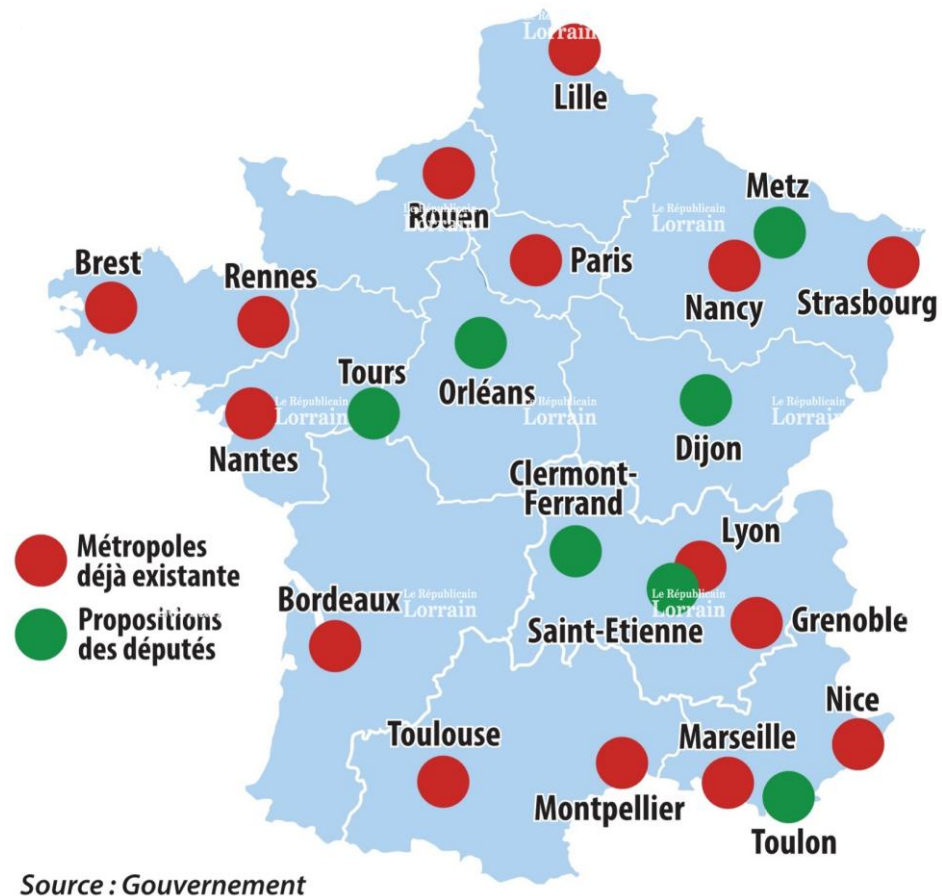
Rocon

Rocoff

Malgré une consommation en hausse, des taux de croissance intéressants sur certains marchés, les entreprises peinent et un sentiment de tension économique prédomine. Pourquoi ? Tout simplement parce que l'économie se transforme autour de cinq marqueurs :



Métropoles

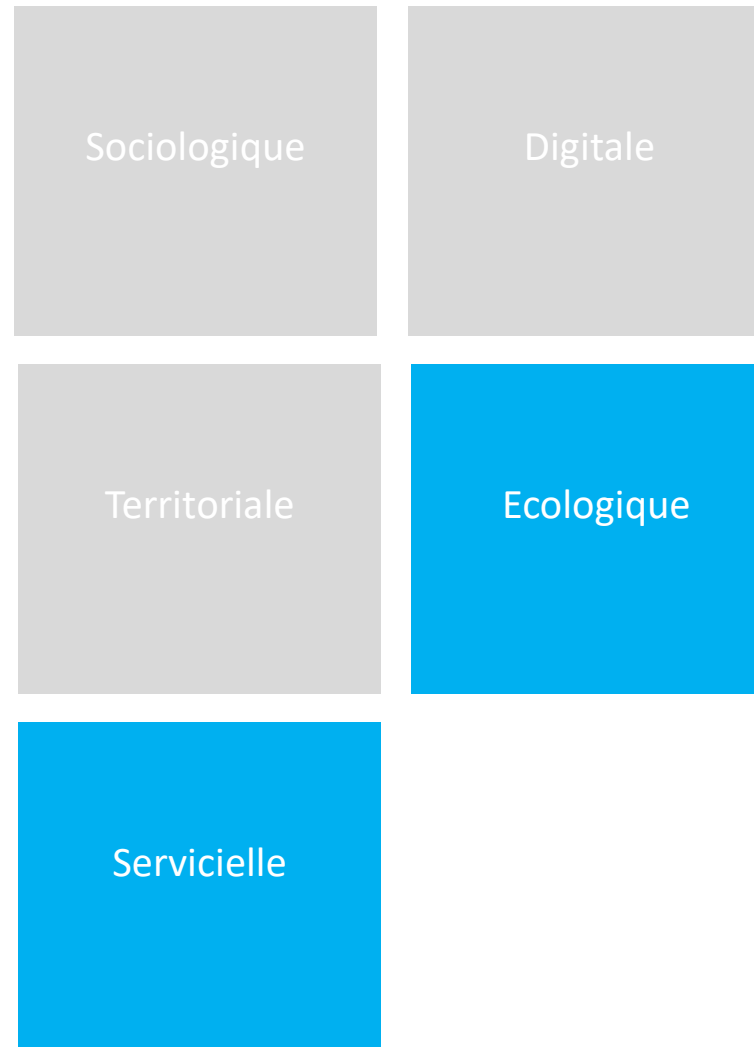
Ville
intensiveEconomie
foncière

D'habitant à Noctambule



70 %

Malgré une consommation en hausse, des taux de croissance intéressants sur certains marchés, les entreprises peinent et un sentiment de tension économique prédomine. Pourquoi ? Tout simplement parce que l'économie se transforme autour de cinq marqueurs :

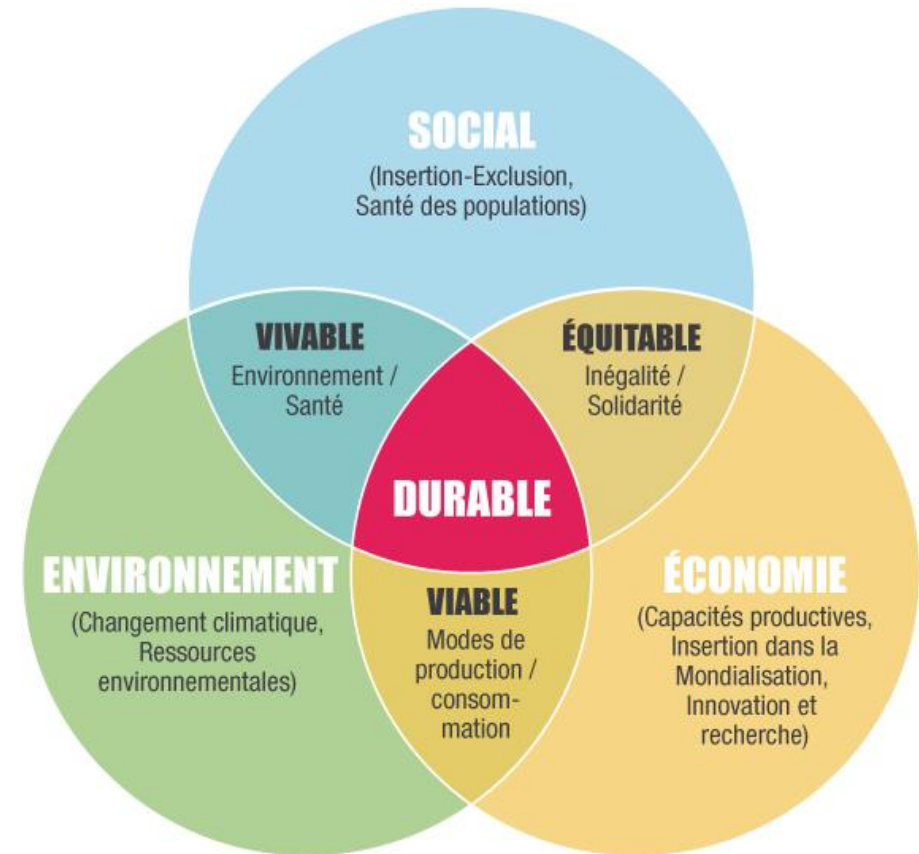




Cultiver les racines



La quête de **sens**



Malgré une consommation en hausse, des taux de croissance intéressants sur certains marchés, les entreprises peinent et un sentiment de tension économique prédomine. Pourquoi ? Tout simplement parce que l'économie se transforme autour de cinq marqueurs :

Sociologique

Digitale

Territoriale

Ecologique

Servicielle

Riche d'être libre



La fin du libre service



L'à peu prix...



169 € / mois



Programme d'action centre-ville

Anthony Puppo, dirigeant de
Think and Make,



mon centre-ville a un

INCROYABLE

COMMERCE



LE CONCEPT : UNE DÉMARCHE D'INNOVATION ET D'ACCOMPAGNEMENT OPERATIONNEL POUR REVITALISER LES CENTRE-VILLES

« Mon Centre-ville a un Incroyable Commerce » est un concours de création d'entreprises et un programme d'accompagnement pour les commerçants et artisans indépendants. En 36h venez tester, développer et valider votre projet d'entreprise avec toutes les parties prenantes du centre-ville.

Ce concours permet à un porteur de projet commerce, local ou non, de réaliser une véritable étude de marché terrain tout en étant accompagné par des experts de la création.

Tous les acteurs du commerce local sont réunis à cet effet : union des commerçants, chambres consulaires, structures d'accompagnement, collectivités, entreprises...

***Date** : un vendredi et samedi*

***Lieu** : en centre-ville ou sur une foire commerciale*

1 concours de création d'entreprises

36 heures pour tester son projet

Une dizaine de porteurs de projet

Entre 60 et 100 participants

Entre 15 et 30 coachs



NOTRE EQUIPE : DES EXPERTISES CROISEES



Hervé Bolard



Directeur du développement
économique des territoires

Ancien directeur du
développement économique et
de l'enseignement supérieur



Anthony Puppo



Conseil en entrepreneuriat
et innovation

Ancien chargé de mission
commerce
Ancien directeur de pépinière
d'entreprises



Pierre Alzingre



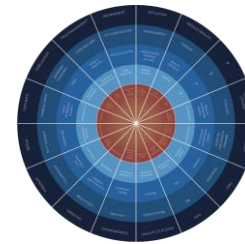
Conseil en marketing
de l'innovation

Ancien directeur d'incubateur
innovant
Professeur associé
Ancien directeur marketing

LA METHODOLOGIE : UNE ACCELERATION DE PROJET EN 8 ETAPES

Toutes ces étapes visent à faire progresser individuellement chaque entrepreneur, afin qu'il améliore ses pratiques, ses offres et approches clients. Il ne le fait pas seul, mais au contact avec les autres apprentis, afin de construire dès le départ une communauté de commerçants solidaires et motivés par les mêmes objectifs d'accueil, de service et de performance.

- 1 Présenter son projet : [La Réclame](#)
- |
- 2 Construire son équipe : [Rue des Associés](#)
- |
- 3 Se différencier : [La Tombola Créative](#)
- |
- 4 Challenger ses idées : [Le Café du Commerce](#)
- |
- 5 Tester son commerce : [Place de la Mairie](#)
- |
- 6 Détailler son offre : [le Plan d'Affaires](#)
- |
- 7 Construire sa présentation : [la Vitrine](#)
- |
- 8 Présenter son projet : [le Grand Jury](#)
- ↓



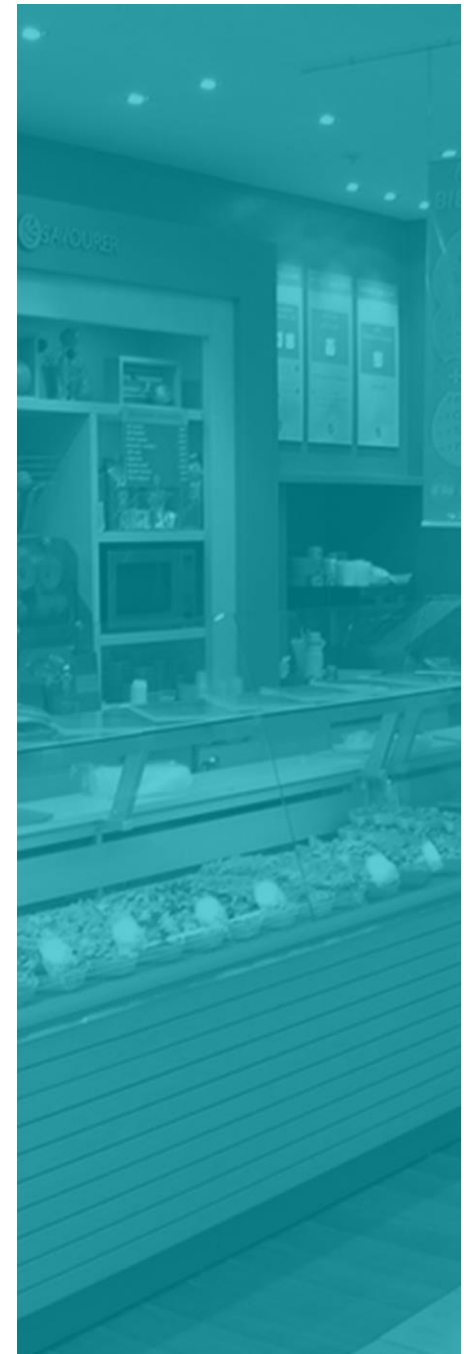
InnoRetail®

La roue du succès



Le Disque bleu

Une question
stratégique toutes
les 2h



NOTRE VISION : LE COMMERCE DE DEMAIN



Redonner ses lettres de noblesse au commerce indépendant :

parce que le commerce indépendant est qualitatif, porté le plus souvent par des acteurs locaux, qui sont les meilleurs ambassadeurs de leur territoire, nous avons choisi de soutenir ces entrepreneurs qui œuvrent au développement économique et touristique de leur ville.



(Co)Construire le commerce de demain en centre-ville :

parce que l'avenir de la ville se dessine par ses commerces. Nous pensons que la transition numérique (faire-savoir) et écologique (circuits courts) sont de formidables axes de redéveloppement du commerce en centre-ville. Cette (co)construction concerne toutes les parties prenantes du commerce, du chef d'entreprise aux consommateurs en passant par le politique.



S'appuyer sur des méthodologies éprouvées par les entreprises les plus innovantes :

parce que notre métier, c'est d'innover, d'accompagner la transition. Nous disposons d'une expertise forte dans l'accompagnement de créateurs d'entreprises, qu'ils soient artisans ou startups. Mettre à disposition de commerçants en herbe, des outils jusqu'alors réservés aux startups les plus innovantes, leur permettra une approche marché inédite.

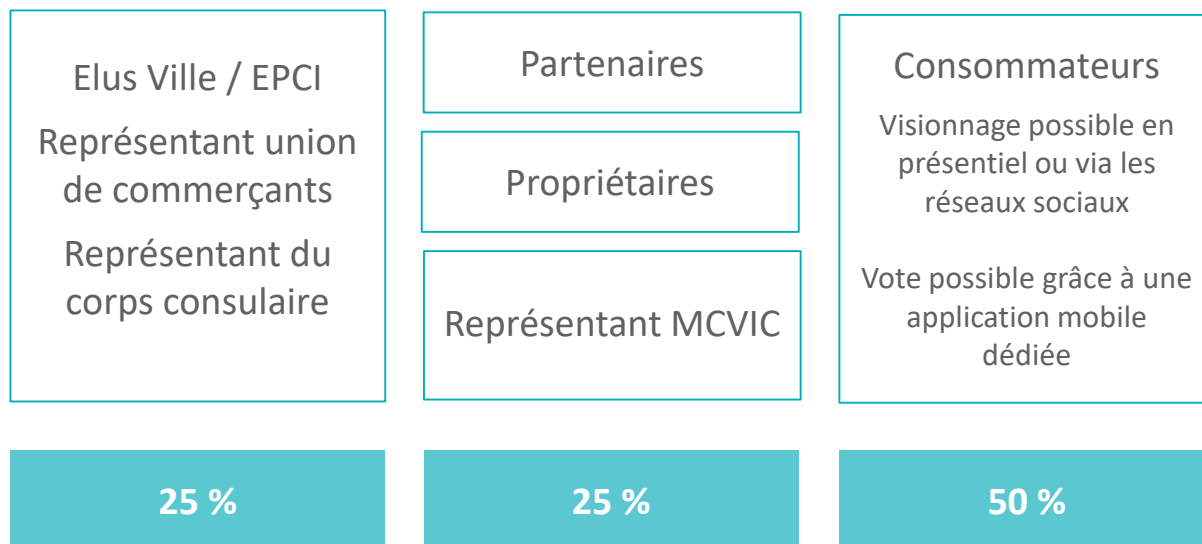


NOTRE VISION : LE COMMERCE DE DEMAIN

Mon Centre-ville a un Incroyable Commerce intègre dans sa phase de sélection des projets, une démarche participative.

A l'issue du jury final, les consommateurs, habitants ou non, pourront assister au pitch des équipes et de voter.

Composition du jury



Un prix spécial « vote du consommateur » peut être envisagé..





NOS OBJECTIFS



Rendre les administrés consom'acteurs : c'est par les pratiques de consommation que le changement viendra, c'est pourquoi notre concours implique directement le consommateur, en le rendant acteur de son commerce local.



Pallier à la vacance commerciale : permettre à de jeunes créateurs de tester leur activité en centre-ville, et ainsi, réduire, voire supprimer, la vacance commerciale.



Attirer des porteurs de projet commerce : apporter un service inédit au créateur permettra de toucher des prospects à plus de 100 km. Vous serez, pour un jour, le lieu où il faut entreprendre.



Créer un événement en centre-ville : créer le buzz autour de votre commerce de centre-ville est notre leitmotiv. Nous vous assurons une couverture média régionale et un événement qui interpellera les consommateurs.



Fédérer les acteurs du commerce local : cet événement ne s'arrête pas à une simple journée d'animation. Il cherche à fédérer les forces vives de votre territoire autour d'une thématique stratégique, celle de la pérennité du commerce de centre-ville. Cet événement est le point de départ d'une nouvelle dynamique d'acteurs et d'une belle histoire.

LES PRIX : UN OUTIL DE REDYNAMISATION COMMERCIALE

L'intérêt du concours est d'installer durablement des commerçants en centre-ville. C'est pour cette raison que les prix décernés aux lauréats chercheront à y faciliter leur installation.

Plus qu'un simple concours, Mon Centre-ville a un Incroyable Commerce permet, dès lors, aux décideurs politiques de choisir et de placer de futurs commerces en fonction de leur projet de revitalisation.

Exemple de prix possibles (en fonction des partenaires)



1^{er} prix : 3 mois de loyer offerts en centre-ville

2^{ème} prix : 1 mois de loyer offert en centre-ville

3^{ème} prix : 1 an d'assurance du local offert

Chaque participant, lauréat ou non, se verra parrainer par un commerçant du centre-ville.

A défaut d'accord avec le propriétaire du local, un prix en € équivalent au montant des loyers sera proposé.

LANCEMENT DE LA PREMIERE EDITION 2018

Concours à la création de commerce

Première nationale

CHAUMONT

mon centre-ville a un

INCROYABLE COMMERCE

**TESTEZ VOTRE PROJET
DE COMMERCE OU ARTISANAT
EN 36 HEURES !**

**16-17
NOV.
2018**



Retrouvez-nous
sur Facebook



@incroyable_com

Inscriptions-enseignements : www.moncentreville-commerce.fr

GRUPE



Caisse
des Dépôts



Action
Cœur
de Ville

LANCEMENT DE LA PREMIERE EDITION 2018

Concours Première nationale
à la création de commerce

CHAUMONT
mon centre-ville a un
**INCROYABLE
COMMERCE**

ville de Chaumont | AGGLOMERATION DE CHAUMONT | BANQUE des TERRITOIRES | Action Centre Ville | CHAUMONT Uti Ville connectée | AXA | JEAN-LUC BEL Agent Général CHAUMONT | McDonald's | CCI HAUTE-MARNE | CERFRANCE





mon centre-ville a un

INCROYABLE

COMMERCE

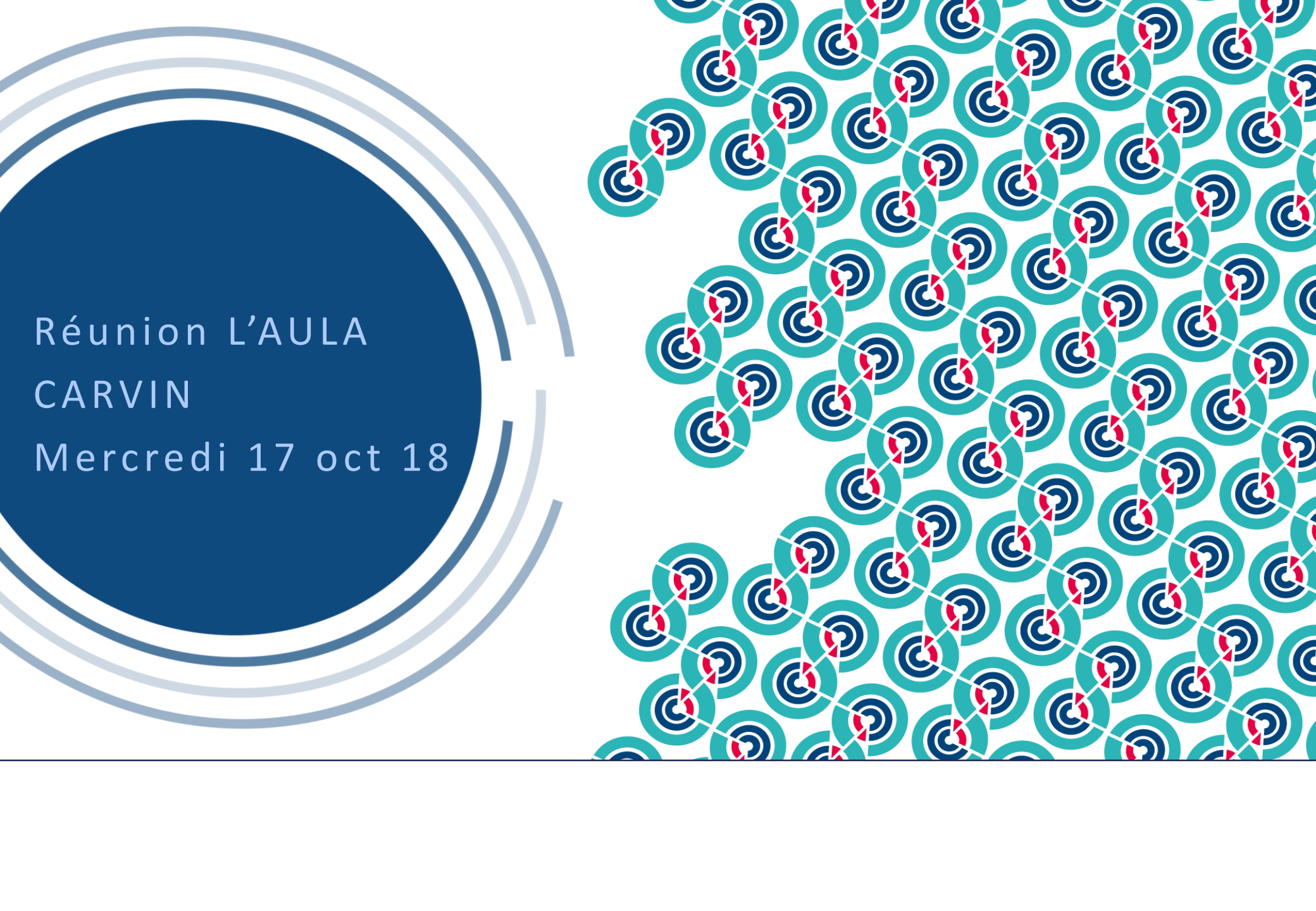




Programme d'action centre-ville L'exemple de Lens



Programme d'action centre-ville Les outils de la CCI



Réunion L'AULA
CARVIN
Mercredi 17 oct 18

Rendre plus performant les commerçants et prestataires de services aux particuliers par un mixte « Accompagnement collectif et Accompagnement individuel »

L'Accompagnement individuel

- * Le numérique (web et réseaux sociaux)**
- * La performance commerciale**
- * La relation clients**
- * Les Ressources Humaines et la formation**
- * La transmission / Reprise**
- La gestion**

Au travers notamment des dispositifs STARTER et BOOSTER

Programme Booster TPE Booster numérique

Programme Booster TPE Booster performance commerciale

Le +

Réalisé par des conseillers spécialisés, cet accompagnement personnalisé est également adapté aux spécificités de votre secteur d'activité (commerce, tourisme, B2B, TPE industrielles, etc.)

La transition numérique, tout le monde en parle... mais concrètement, il est un peu plus difficile de passer à l'action.

Vous souhaitez savoir où vous en êtes, ce que cela peut vous apporter ou tout simplement, par où commencer ?

L'accompagnement Booster numérique réalisé par un conseiller CCI est spécialement adapté pour les petites entreprises. Personnalisé, il vous permet de faire le point sur vos usages et d'être accompagné(e) dans la mise en oeuvre d'actions adaptées à vos besoins.

OBJECTIFS

- Faire le point sur vos usages et les comparer aux pratiques du marché (clients et concurrents).
- Vous aider à intégrer ou à optimiser le numérique dans votre entreprise.
- Développer votre chiffre d'affaires grâce au digital.

- l'amélioration de votre présence sur les réseaux sociaux,
- la gestion de votre e-réputation,
- la création de contenu adapté aux médias numériques (écriture, photo, vidéo),
- la maîtrise des fondamentaux de la sécurité informatique et numérique,
- l'identification de besoins en matière d'équipements informatiques (software, hardware, etc.).

UN ACCOMPAGNEMENT EN 2 ETAPES

1 Une demi-journée pour évaluer vos usages numériques et vos projets.

2 Un forfait de 2 jours pour établir un plan d'actions adapté et vous accompagner dans sa mise en oeuvre.

Cela peut concerner par exemple l'accompagnement à :

- la mise en oeuvre ou l'amélioration de votre site internet,

Documents remis : diagnostic, plan d'actions, bilan du plan d'actions et préconisations. Accès à des ressources techniques et des outils pour votre projet.

Pour aller plus loin

5 autres accompagnements sont proposés dans le cadre du programme Booster TPE : Booster gestion, Booster performance commerciale, Booster relation client, Booster ressources humaines, Booster transmission.

Vos contacts de proximité

CCI AISNE
Nath MORIERE
03 23 06 02 26
n.moriere@aisne.cci.fr

CCI AMIENS-PICARDIE
Jude PERIN
03 22 82 22 27
a.de.jayen@amiens-picardie.cci.fr

CCI ARTOIS
Julie MARSOUL
06 15 92 39 78 / 03 21 23 84 70
j.marsoul@artois.cci.fr

CCI GRAND NAINAULT
Pascale POTTIER
03 27 51 31 07
p.pottier@grandnainault.cci.fr

CCI GRAND LILLE
Stéphanie PONS
03 20 63 78 52
s.pons@grandlille.cci.fr

CCI LITTORAL HAUTS-DE-FRANCE
Virginie LE NGUYEN
03 21 46 00 00
v.nguyen@littoralhautsdefrance.cci.fr

CCI OISE
03 44 79 80 81
commerce@cci-oise.fr

TARIF

150 € HT
soit 180 € TTC

80 % du coût réel de l'accompagnement est pris en charge par le Conseil régional Hauts-de-France et le Feder dans le cadre du plan Booster TPE

PUBLIC

Entreprises de plus de 3 ans et de moins de 10 salariés

DUREE

2,5 jours d'accompagnement dans l'entreprise

L'ensemble de notre offre en ligne
hautsdefrance.cci.fr

Le +

Réalisé par des conseillers spécialisés B2B ou B2C, cet accompagnement personnalisé est également adapté aux spécificités de votre secteur d'activité (commerce, tourisme, B2B, TPE industrielles, etc.).

Vous souhaitez développer votre activité et votre performance commerciale ?

L'accompagnement Booster performance commerciale réalisé par un conseiller CCI est spécialement adapté pour les petites entreprises. Il vous permet de faire le point sur vos pratiques et d'être accompagné(e) dans la mise en oeuvre d'actions concrètes avec un objectif de résultats à court et moyen termes.

OBJECTIFS

- Structurer la stratégie commerciale.
- Préciser, sécuriser et consolider le projet de développement.
- Augmenter le chiffre d'affaires.
- Transférer des outils, des méthodes, des compétences.

UN ACCOMPAGNEMENT EN 2 ETAPES

1 Une demi-journée pour évaluer vos pratiques commerciales, votre marché, vos pratiques concurrentielles.

2 Un forfait de 2 jours pour établir un plan d'actions adapté et vous accompagner dans sa mise en oeuvre.

Cela peut concerner par exemple l'accompagnement à :

- la constitution ou la gestion d'un fichier client,

- la captation de nouveaux clients,
- la fidélisation de vos clients,
- la mise en place d'un plan de promotion et d'actions de e-marketing,
- le positionnement de l'offre et axes de différenciations,
- l'augmentation des marges (refonte de la gamme produits, politique de prix, sélection fournisseurs),
- la mise en place de tableaux de bord,
- le repositionnement stratégique (changement d'emplacement, ouverture d'un nouveau point de vente...).

Cette seconde phase fait l'objet d'un bilan du plan d'actions et de préconisations.

Documents remis : diagnostic, préconisations, plan d'actions, bilan du plan d'actions. Accès à des ressources techniques et des outils pour votre projet.

Pour aller plus loin

5 autres accompagnements sont proposés dans le cadre du programme Booster TPE : Booster gestion, Booster relation client, Booster ressources humaines, Booster transmission.

TARIF

150 € HT
soit 180 € TTC

80 % du coût réel de l'accompagnement est pris en charge par le Conseil régional Hauts-de-France et le Feder dans le cadre du plan Booster TPE

PUBLIC

Entreprises de plus de 3 ans et de moins de 10 salariés

DUREE

2,5 jours d'accompagnement dans l'entreprise

L'ensemble de notre offre en ligne
hautsdefrance.cci.fr

Vos contacts de proximité

CCI AISNE
Marie BENTALEB
03 23 06 01 98
m.bentaleb@aisne.cci.fr

CCI AMIENS-PICARDIE
Agathe SAUREL
03 22 82 22 65
a.gathe.saurel@amiens-picardie.cci.fr

CCI GRAND NAINAULT
Sophie PONS
03 27 51 32 69
s.pons@grandnainault.cci.fr

CCI GRAND LILLE
Alexandre LECLEFQ
03 20 63 68 80
a.leclef@grandlille.cci.fr

CCI LITTORAL HAUTS-DE-FRANCE
Quentin PLUQUET
03 21 46 00 00
q.pluquet@littoralhautsdefrance.cci.fr

CCI OISE
03 44 79 80 81
commerce@cci-oise.fr

Programme Booster TPE Booster relation client

Le +

Cet accompagnement personnalisé s'appuie sur des référentiels qualité reconnus de votre secteur d'activité (commerce, hébergement, restauration, séminaires, etc.).

Vous souhaitez développer votre activité en valorisant votre savoir-faire et en maximisant l'expérience vécue par votre client ? L'accompagnement Booster relation client vous permet d'évaluer, grâce à un référentiel qualité éprouvé, les différentes étapes du parcours client et des relations que vous entretenez avec lui à chacune d'entre-elles. A partir de constats factuels, votre conseiller élaborera avec vous un plan d'actions pour améliorer vos pratiques et vous préparer à une visite «mystère» (pour bénéficier d'un audit externe Qualité Tourisme et obtenir cette marque nationale, vous rapprocher de votre conseiller tourisme).

OBJECTIFS

- Evaluer le niveau de satisfaction de vos clients.
- Améliorer la relation client pour développer votre chiffre d'affaires.
- Bénéficier de regards extérieurs (conseiller CCI et visiteur «mystère» - hors Qualité Tourisme) pour évaluer la qualité du parcours client.
- Motiver et stimuler votre équipe autour d'un défi partagé.
- Obtenir la marque Qualité Commerce et être ainsi identifié comme un commerçant professionnel de qualité (80 % minimum au résultat de la visite «mystère» sans note éliminatoire ; vous rapprocher de votre conseiller).

et vous préparer à la visite «mystère» (hors audit Qualité Tourisme).

Cela peut concerner par exemple l'accompagnement :

- au suivi de la satisfaction,
- à l'identification de l'ensemble du parcours client, au traitement des «points critiques» et des leviers de prescription de votre établissement,
- à la mise en place de principes d'excellence de service.

Un bilan est réalisé à l'issue de l'accompagnement et dresse les préconisations d'actions.

Documents remis : résultats d'audit, plan d'actions, bilan du plan d'actions et préconisations. Accès à des ressources techniques et des outils selon votre projet.

UN ACCOMPAGNEMENT EN 2 ETAPES

- 1 Une demi-journée pour réaliser un audit à blanc avec votre conseiller sur la base d'un référentiel qualité.
- 2 Un forfait de 2 jours pour établir un plan d'actions adapté, vous accompagner dans sa mise en œuvre

Pour aller plus loin

5 autres accompagnements sont proposés dans le cadre du programme Booster TPE :
Booster gestion, Booster numérique, Booster performance commerciale, Booster ressources humaines, Booster transmission.

Vos contacts de proximité

CCI AISNE
Jean-Charles FLAMANT
03 23 76 75 03
j.c.flamant@aisne.cci.fr

CCI AMIENS-PICARDIE
Albert BELAUD
03 22 82 22 43
albert.belaud@amiens-picardie.cci.fr

CCI ARTOIS
Joséphine BOUTARD
06 85 62 81 06 / 03 21 23 84 61
a.boutard@artois.cci.fr

CCI GRAND HAINAUT
Sébastien PROHIER
03 27 51 31 63
s.prohier@grandhainaut.cci.fr

CCI GRAND LILLE
Arnaud CELLLETTE
03 20 63 78 51
a.celllette@grand-lille.cci.fr

CCI LITTORAL HAUTS-DE-FRANCE
Marie-Paule KIMBODGE
03 21 46 00 00
mp.kimbodge@littoralhautsdefrance.cci.fr

CCI OISE
03 44 79 80 81
commerce@cci-oise.fr

TARIF

150 € HT
soit 180 € TTC

80 % du coût réel de l'accompagnement est pris en charge par le Conseil régional Hauts-de-France et le Feder dans le cadre du plan Booster TPE



PUBLIC

Entreprises de plus de 3 ans et de moins de 10 salariés



DUREE

2,5 jours d'accompagnement dans l'entreprise

L'ensemble de notre offre en ligne
hautsdefrance.cci.fr

Programme Booster TPE Booster ressources humaines

Le +

Réalisé par des conseillers spécialisés, cet accompagnement personnalisé est également adapté aux spécificités de votre secteur d'activité (commerce, tourisme, B2B, TPE industrielles, etc.).

Vos équipes sont déterminantes pour le bon développement de votre entreprise mais vous vous posez des questions de management et d'organisation ? Vous avez besoin d'aide pour mieux structurer et gérer vos ressources humaines ?

L'accompagnement Booster ressources humaines réalisé par un conseiller CCI est spécialement adapté pour les petites entreprises. Personnalisé, il vous permet de faire le point sur vos usages et d'être accompagné(e) dans la mise en œuvre d'actions adaptées à vos besoins au plus près de vos réalités quotidiennes.

OBJECTIFS

- Faire le point sur vos usages et apporter des solutions et outils simples selon vos problématiques.
- Vous aider à anticiper vos besoins RH pour être en adéquation avec le projet de développement de votre entreprise.

UN ACCOMPAGNEMENT EN 2 ETAPES

- 1 Une demi-journée pour évaluer vos usages et échanger avec un collaborateur.
- 2 Un forfait de 2 jours pour établir un plan d'actions adapté et vous accompagner dans sa mise en œuvre.

Cela peut concerner par exemple l'accompagnement :

- au changement de l'organisation interne,
- à la mise en œuvre d'un recrutement et/ou à l'intégration d'un nouveau collaborateur,
- à l'amélioration de la communication interne,
- à l'évolution des équipes.

Cette seconde phase fait l'objet d'un bilan du plan d'actions et de préconisations.

Documents remis : diagnostic, plan d'actions, bilan du plan d'actions et préconisations.

TARIF

150 € HT
soit 180 € TTC

80 % du coût réel de l'accompagnement est pris en charge par le Conseil régional Hauts-de-France et le Feder dans le cadre du plan Booster TPE



PUBLIC

Entreprises de plus de 3 ans et de moins de 10 salariés



DUREE

2,5 jours d'accompagnement dans l'entreprise

L'ensemble de notre offre en ligne
hautsdefrance.cci.fr

Programme Booster TPE Booster transmission

Le +

Vous bénéficiez d'un regard neutre et objectif sur la valeur de votre entreprise. Une prestation qui concerne chaque année près de 180 entreprises à céder.

Combien vaut mon entreprise ? Cette question, tout chef d'entreprise engagé dans une démarche de cession se la pose. La valorisation d'une entreprise ne dépend pas que des éléments comptables mais aussi de ses forces internes, des hommes qui la composent et de son marché. L'accompagnement Booster transmission réalisé par un conseiller CCI est spécialement adapté pour les petites entreprises. Il vous permettra de disposer d'un diagnostic-évaluation, indispensable à votre démarche de cession.

OBJECTIFS

- Comprendre les mécanismes d'évaluation d'une entreprise.
- Obtenir un dossier de présentation factuel et une évaluation de votre entreprise.

2. Rendez-vous de **restitution** au cours duquel le consultant vous livre son analyse, son évaluation et ses recommandations.
3. Accompagnement dans la **recherche de repreneurs**.

UN ACCOMPAGNEMENT EN 3 ÉTAPES

1. Rendez-vous en présence du conseiller missionné pour réaliser la présentation afin que vous lui présentiez votre entreprise et qu'il recueille les informations nécessaires au travail d'évaluation.

TARIF

150 € HT
soit 180 € TTC

80 % du coût réel de l'accompagnement est pris en charge par le Conseil régional Hauts-de-France et le Feder dans le cadre du plan Booster TPE

PUBLIC

Entreprises de plus de 3 ans et de moins de 10 salariés, dont le dirigeant a un projet de transmission

DUREE

2,5 jours pour la réalisation du diagnostic/évaluation

L'ensemble de notre offre en ligne
hautsdefrance.cci.fr

Vos contacts de proximité

CCI AISNE Sébastien FLUCHE 03 23 06 02 15 / 06 30 79 62 97 s.fluche@aisne.cci.fr	CCI AMIENS-PICARDIE Sébastien GAJAT 03 22 83 22 26 sebastien.gajat@amiens-picardie.cci.fr	CCI ARTOIS Séverine LE BLOD 03 21 23 84 75 / 06 16 05 84 45 transmission@artois.cci.fr	CCI OISE 03 44 79 80 81 commerce@cci-oise.fr
CCI GRAND NORD Luc FERRASSE 03 27 53 22 35 lferrasse@grandnord.cci.fr	CCI GRAND LILLE Alexandre DANIEL 03 28 52 93 75 a.daniel@grand-lille.cci.fr	CCI LITTORAL HAUTS-DE-FRANCE Laurence HENNEBELLE 03 21 46 00 00 transmission@littoral-hautsdefrance.cci.fr	

Pour aller plus loin

5 autres accompagnements sont proposés dans le cadre du programme Booster TPE :
Booster gestion, Booster numérique, Booster performance commerciale, Booster relation client, Booster ressources humaines.

Conception : CCI de Région Hauts-de-France - Photos : © D. de la Harpe - AdobeStock - 05/02/2018

Programme Booster TPE Booster gestion

Le +

Un accompagnement personnalisé et des ressources pour vous rendre autonome dans le suivi et le pilotage de votre activité.

Vous avez besoin de visibilité pour piloter votre activité ? L'accompagnement Booster gestion réalisé par un conseiller CCI est spécialement adapté pour les petites entreprises. Personnalisé, il vous permettra de disposer d'un diagnostic de vos pratiques, outils et performances en matière de gestion, à l'issue duquel vous apprendrez à définir, mettre en oeuvre et suivre un ensemble d'indicateurs vous permettant de piloter au mieux votre activité.

OBJECTIFS

- Faire le point sur les pratiques et outils de pilotage et de gestion existants ou à mettre en oeuvre.
- Formaliser et suivre un ensemble d'indicateurs d'activité.

UN ACCOMPAGNEMENT EN 2 ÉTAPES

1. Une demi-journée pour évaluer vos pratiques.
2. Un forfait de 2 jours pour établir un plan d'actions adapté et vous accompagner dans sa mise en oeuvre.

Cela peut concerner par exemple l'accompagnement :

- au déploiement et au suivi d'indicateurs de pilotage de l'activité,
- à l'analyse de la situation financière de l'entreprise,
- à la réalisation d'un prévisionnel d'activité.

Cette seconde phase fait l'objet d'un bilan du plan d'actions et de préconisations.

Documents remis : diagnostic, plan d'actions, bilan du plan d'actions et préconisations. Accès à des ressources techniques et des outils pour votre projet.

TARIF

150 € HT
soit 180 € TTC

80 % du coût réel de l'accompagnement est pris en charge par le Conseil régional Hauts-de-France et le Feder dans le cadre du plan Booster TPE

PUBLIC

Entreprises de plus de 3 ans et de moins de 10 salariés



DUREE

2,5 jours d'accompagnement dans l'entreprise

L'ensemble de notre offre en ligne
hautsdefrance.cci.fr

Vos contacts de proximité

CCI AISNE Renck PIGNÉAU 03 23 27 00 24 r.pigneau@aisne.cci.fr	CCI AMIENS-PICARDIE Hervé DAMOUR 03 22 83 22 05 herve.damour@amiens-picardie.cci.fr	CCI ARTOIS Alexandra BOUDRIFF 06 84 82 81 06 / 03 21 23 84 61 a.boudriff@artois.cci.fr	CCI OISE 03 44 79 80 81 industrie@cci-oise.fr
CCI GRAND NORD Stéphane LEFORCE 03 27 51 32 69 s.leforce@grandnord.cci.fr	CCI GRAND LILLE Guillaume FOURNIER 03 20 63 68 60 g.fournier@grand-lille.cci.fr	CCI LITTORAL HAUTS-DE-FRANCE Sylvie LEFRANC 03 21 46 00 00 france@littoral-hautsdefrance.cci.fr	

Pour aller plus loin

5 autres accompagnements sont proposés dans le cadre du programme Booster TPE :
Booster performance commerciale, Booster relation client, Booster numérique, Booster ressources humaines, Booster transmission.

Conception : CCI de Région Hauts-de-France - Photos : © D. de la Harpe - AdobeStock - 05/02/2018

- **Les Mettre à niveau les commerçants sur la réglementation en matière d'accessibilité**

L'Accompagnement collectif

En s'appuyant sur la Fédération des Unions Commerciales de l'Artois (au travers notamment des Réunions thématiques Inter UC)

- **Etudier la potentialité d'implantation de nouvelles formes de concept et commerce**
- **Accompagner à la recherche de financement**
- **Accompagner la professionnalisation des chefs d'entreprises notamment sur la transition numérique (les ateliers numériques)**



Les enjeux de la publicité sur le web

*Atelier numérique de 3h
animé par Publicis
Lundi 17 Sept. Arras*

Observatoire de la vacance commerciale

Le +

Disposer d'une connaissance précise de l'activité commerciale à l'échelle d'un territoire, anticiper les évolutions commerciales futures pour adapter l'offre en permanence.

Vous êtes une collectivité locale et vous souhaitez disposer d'une vue précise sur les locaux commerciaux vacants dans un centre-ville ou dans un quartier précis. Les CCI Hauts-de-France vous proposent de piloter la mise en place d'un observatoire de locaux vacants qui repose sur des enquêtes menées auprès des bailleurs à l'aide d'outils spécifiques.

OBJECTIFS

- Disposer d'indicateurs sur l'évolution de la vacance commerciale sur des zones pertinentes de votre territoire.
- Recommander des actions pour faciliter la commercialisation des cellules vacantes.
- Identifier des activités susceptibles de venir s'installer dans les surfaces identifiées et faciliter la mise en relation porteurs de projet / bailleurs.
- Préfigurer un remembrement commercial.

DESCRIPTIF

- 1 Recensement des locaux vacants avec leurs caractéristiques commerciales.
- 2 Cartographie de ces locaux vacants grâce à un outil simple et gratuit (ex : bit.ly/obs-conjoncture).
- 3 Hiérarchisation des locaux vacants en fonction de leurs caractéristiques.
- 4 Prescription d'outils réglementaires susceptibles d'impacter l'activité commerciale.
- 5 Identification des activités et enseignes potentiellement intéressées.
- 6 Mise en relation porteurs de projet / bailleurs.

Pour aller plus loin

Les CCI Hauts-de-France accompagnent aussi les commerçants et petites entreprises pour développer leur activité avec 6 accompagnements dédiés et personnalisés : Booster gestion, Booster numérique, Booster performance commerciale, Booster relation client, Booster ressources humaines, Booster transmission.

CCI DE RÉGION HAUTS-DE-FRANCE
Laurence SMOLINSKI
03 20 63 79 84 / 06 47 78 45 13
l.smolinski@hautsdefrance.cci.fr

Conception : CCI de Région Hauts-de-France - Photos : © Unsplash / Pixel / Fotolia - © BT2018

Accompagnement FISAC

Le +

Optimiser le montage et le pilotage de votre dossier FISAC (Fonds d'Intervention pour les Services, l'Artisanat et le Commerce) grâce à une expertise reconnue.

Vous souhaitez déposer un plan d'actions dans le cadre de l'appel à projet FISAC et vous avez besoin d'une Assistance à Maîtrise d'Ouvrage pour le montage du dossier. Les CCI Hauts-de-France peuvent vous y aider. A partir de la réalisation d'un diagnostic complet du commerce, nous identifions avec vous un plan d'actions offensif destiné à la revitalisation du commerce à l'échelle d'un territoire déterminé (commune, EPCI, Pays) éligible au FISAC et nous vous accompagnons dans sa mise en oeuvre.

OBJECTIFS

- Structurer, coordonner et mettre en oeuvre une méthodologie pour le commerce à l'échelle d'un périmètre défini.
- Promouvoir l'offre commerciale de proximité en proposant des actions innovantes.
- Favoriser la redynamisation des territoires ruraux et urbains.

DESCRIPTIF

- Réalisation de l'étude préalable.
- Pilotage et élaboration du plan d'actions en lien avec le donneur d'ordre et l'ensemble des parties prenantes identifiées avec lui (Collectivités, Chambre de Métiers, Associations de commerçants, DIRECCTE...).
- Animation du comité de pilotage.
- Accompagnement à la mise en place des actions préconisées.

Pour aller plus loin

Les CCI Hauts-de-France accompagnent aussi les commerçants et petites entreprises pour développer leur activité avec 6 accompagnements dédiés et personnalisés : Booster gestion, Booster numérique, Booster performance commerciale, Booster relation client, Booster ressources humaines, Booster transmission.

TARIF

Sur devis
Base de 700 € HT / jour



PUBLIC
Collectivités locales,
Associations de
commerçants,
Fédérations de
commerçants



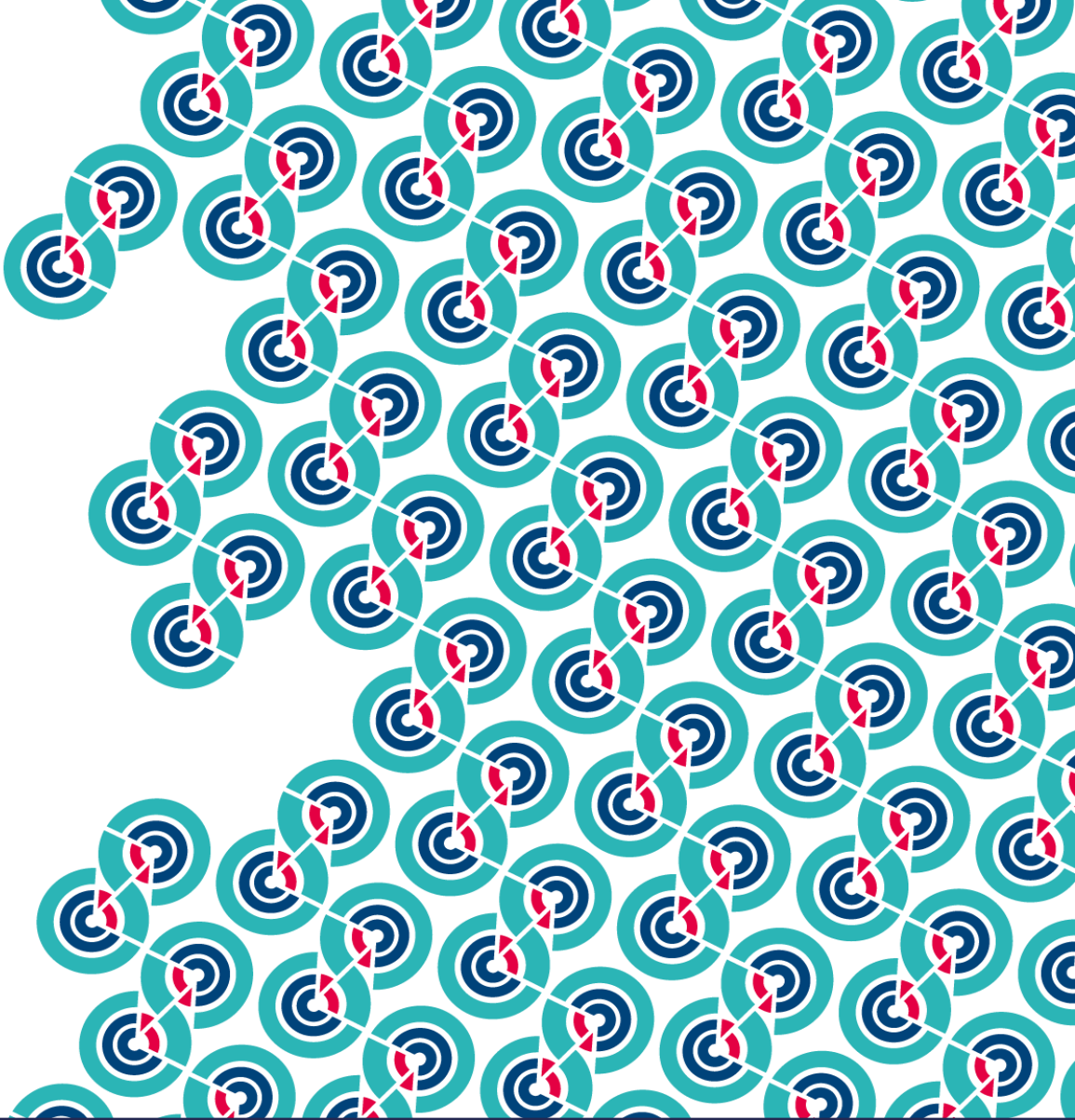
DURÉE
En adéquation avec la
date limite de réponse à
l'appel à projet annuel

L'ensemble de notre offre en ligne
hautsdefrance.cci.fr

CCI DE RÉGION HAUTS-DE-FRANCE
Laurence SMOLINSKI
03 20 63 79 84 / 06 47 78 45 13
l.smolinski@hautsdefrance.cci.fr



Merci de votre
attention





Programme d'action centre-ville

Anthony Puppo, dirigeant de
Think and Make,



mon centre-ville a un

INCROYABLE

COMMERCE



LE CONCEPT : UNE DÉMARCHE D'INNOVATION ET D'ACCOMPAGNEMENT OPERATIONNEL POUR REVITALISER LES CENTRE-VILLES

« Mon Centre-ville a un Incroyable Commerce » est un concours de création d'entreprises et un programme d'accompagnement pour les commerçants et artisans indépendants. En 36h venez tester, développer et valider votre projet d'entreprise avec toutes les parties prenantes du centre-ville.

Ce concours permet à un porteur de projet commerce, local ou non, de réaliser une véritable étude de marché terrain tout en étant accompagné par des experts de la création.

Tous les acteurs du commerce local sont réunis à cet effet : union des commerçants, chambres consulaires, structures d'accompagnement, collectivités, entreprises...

***Date** : un vendredi et samedi*

***Lieu** : en centre-ville ou sur une foire commerciale*

1 concours de création d'entreprises

36 heures pour tester son projet

Une dizaine de porteurs de projet

Entre 60 et 100 participants

Entre 15 et 30 coachs



NOTRE EQUIPE : DES EXPERTISES CROISEES



Hervé Bolard



Directeur du développement
économique des territoires

Ancien directeur du
développement économique et
de l'enseignement supérieur



Anthony Puppo



Conseil en entrepreneuriat
et innovation

Ancien chargé de mission
commerce
Ancien directeur de pépinière
d'entreprises



Pierre Alzingre



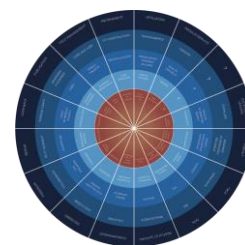
Conseil en marketing
de l'innovation

Ancien directeur d'incubateur
innovant
Professeur associé
Ancien directeur marketing

LA METHODOLOGIE : UNE ACCELERATION DE PROJET EN 8 ETAPES

Toutes ces étapes visent à faire progresser individuellement chaque entrepreneur, afin qu'il améliore ses pratiques, ses offres et approches clients. Il ne le fait pas seul, mais au contact avec les autres apprentis, afin de construire dès le départ une communauté de commerçants solidaires et motivés par les mêmes objectifs d'accueil, de service et de performance.

- 1 Présenter son projet : [La Réclame](#)
- |
- 2 Construire son équipe : [Rue des Associés](#)
- |
- 3 Se différencier : [La Tombola Créative](#)
- |
- 4 Challenger ses idées : [Le Café du Commerce](#)
- |
- 5 Tester son commerce : [Place de la Mairie](#)
- |
- 6 Détailler son offre : [le Plan d'Affaires](#)
- |
- 7 Construire sa présentation : [la Vitrine](#)
- |
- 8 Présenter son projet : [le Grand Jury](#)
- ↓



InnoRetail®

La roue du succès



Le Disque bleu

Une question
stratégique toutes
les 2h



NOTRE VISION : LE COMMERCE DE DEMAIN



Redonner ses lettres de noblesse au commerce indépendant :

parce que le commerce indépendant est qualitatif, porté le plus souvent par des acteurs locaux, qui sont les meilleurs ambassadeurs de leur territoire, nous avons choisi de soutenir ces entrepreneurs qui œuvrent au développement économique et touristique de leur ville.



(Co)Construire le commerce de demain en centre-ville :

parce que l'avenir de la ville se dessine par ses commerces. Nous pensons que la transition numérique (faire-savoir) et écologique (circuits courts) sont de formidables axes de redéveloppement du commerce en centre-ville. Cette (co)construction concerne toutes les parties prenantes du commerce, du chef d'entreprise aux consommateurs en passant par le politique.



S'appuyer sur des méthodologies éprouvées par les entreprises les plus innovantes :

parce que notre métier, c'est d'innover, d'accompagner la transition. Nous disposons d'une expertise forte dans l'accompagnement de créateurs d'entreprises, qu'ils soient artisans ou startups. Mettre à disposition de commerçants en herbe, des outils jusqu'alors réservés aux startups les plus innovantes, leur permettra une approche marché inédite.

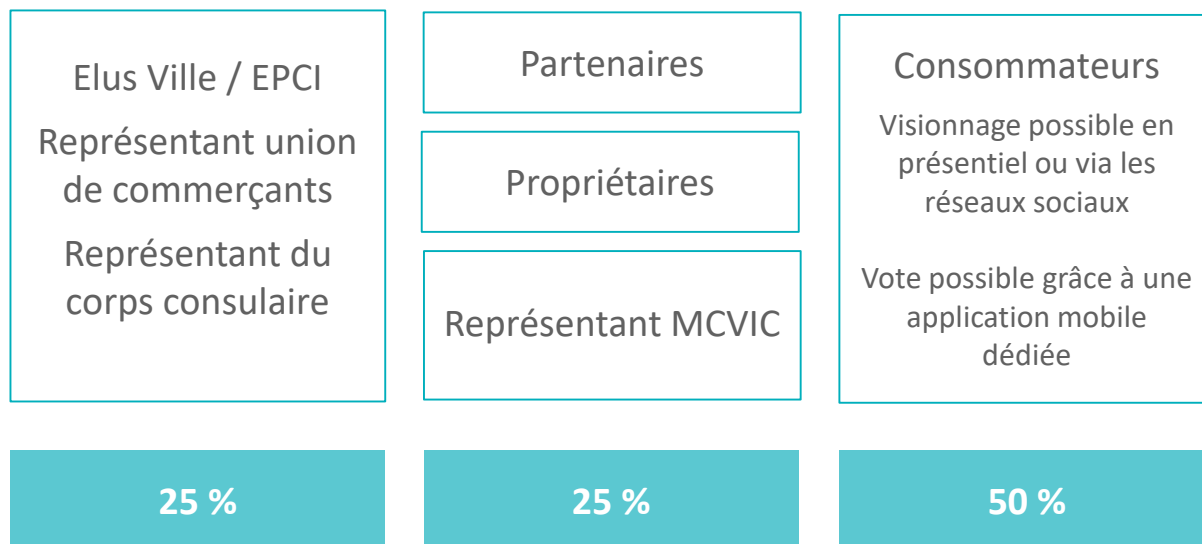


NOTRE VISION : LE COMMERCE DE DEMAIN

Mon Centre-ville a un Incroyable Commerce intègre dans sa phase de sélection des projets, une démarche participative.

A l'issue du jury final, les consommateurs, habitants ou non, pourront assister au pitch des équipes et de voter.

Composition du jury



Un prix spécial « vote du consommateur » peut être envisagé..





NOS OBJECTIFS



Rendre les administrés consom'acteurs : c'est par les pratiques de consommation que le changement viendra, c'est pourquoi notre concours implique directement le consommateur, en le rendant acteur de son commerce local.



Pallier à la vacance commerciale : permettre à de jeunes créateurs de tester leur activité en centre-ville, et ainsi, réduire, voire supprimer, la vacance commerciale.



Attirer des porteurs de projet commerce : apporter un service inédit au créateur permettra de toucher des prospects à plus de 100 km. Vous serez, pour un jour, le lieu où il faut entreprendre.



Créer un événement en centre-ville : créer le buzz autour de votre commerce de centre-ville est notre leitmotiv. Nous vous assurons une couverture média régionale et un événement qui interpellera les consommateurs.



Fédérer les acteurs du commerce local : cet événement ne s'arrête pas à une simple journée d'animation. Il cherche à fédérer les forces vives de votre territoire autour d'une thématique stratégique, celle de la pérennité du commerce de centre-ville. Cet événement est le point de départ d'une nouvelle dynamique d'acteurs et d'une belle histoire.

LES PRIX : UN OUTIL DE REDYNAMISATION COMMERCIALE

L'intérêt du concours est d'installer durablement des commerçants en centre-ville. C'est pour cette raison que les prix décernés aux lauréats chercheront à y faciliter leur installation.

Plus qu'un simple concours, Mon Centre-ville a un Incroyable Commerce permet, dès lors, aux décideurs politiques de choisir et de placer de futurs commerces en fonction de leur projet de revitalisation.

Exemple de prix possibles (en fonction des partenaires)



1^{er} prix : 3 mois de loyer offerts en centre-ville

2^{ème} prix : 1 mois de loyer offert en centre-ville

3^{ème} prix : 1 an d'assurance du local offert

Chaque participant, lauréat ou non, se verra parrainer par un commerçant du centre-ville.

A défaut d'accord avec le propriétaire du local, un prix en € équivalent au montant des loyers sera proposé.

LANCEMENT DE LA PREMIERE EDITION 2018

Concours à la création de commerce

Première nationale

CHAUMONT

mon centre-ville a un

INCROYABLE COMMERCE

**TESTEZ VOTRE PROJET
DE COMMERCE OU ARTISANAT
EN 36 HEURES !**

**16-17
NOV.
2018**

 Retrouvez-nous
sur Facebook

 @incroyable_com

Inscriptions-enseignements : www.moncentreville-commerce.fr

GROUPE



LANCEMENT DE LA PREMIERE EDITION 2018

Concours Première nationale
à la création de commerce

CHAUMONT
mon centre-ville a un
INCROYABLE
COMMERCE

ville de Chaumont | AGGLOMERATION DE CHAUMONT | BANQUE des TERRITOIRES | Action Centre Ville | CHAUMONT Uti Ville connectée | AXA | JEAN-LUC BEL Agent Général CHAUMONT | McDonald's | CCI HAUTE-MARNE | CERFRANCE





mon centre-ville a un

INCROYABLE

COMMERCE



Avec le cycle d'information et d'animation l'objectif est de balayer l'ensemble des marqueurs, des leviers de l'urbanisme commercial pour mieux outiller le territoire.

