

Commerce Infos

LE MAGAZINE DES COMMERÇANTS
DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE CAEN

EN BREF

GRANDE DISTRIBUTION & COMMERCE DE PROXIMITÉ, UN TRAVAIL FRUCTUEUX !



© CCI

Depuis plus de trois ans, et dans plusieurs villes, les clients des supermarchés bénéficient régulièrement de remises sur des achats effectués chez des commerçants de centre-ville. Une initiative de la CCI de Caen.

→ Pour 50€ investis (montant de la participation du commerçant), le retour moyen est de 550€

→ Exemple de résultat : offre de pâtisserie (1 gâteau individuel offert pour 4 achetés) 1000€ de Chiffre d'Affaires supplémentaire

→ Villes participant à ces opérations :

- Bayeux (Leclerc)
- Douvres la D. (Hyper U)
- Ouistreham (Carrefour Market)
- Falaise (Super U)
- Condé/Noireau (Intermarché)
- Vire (Intermarché)
- Port-en-Bessin (Super U)

Bayeux, Douvres, Ouistreham... ces trois villes ont un point commun : grande distribution et commerces de centre-ville travaillent main dans la main. Qu'il s'agisse de défendre son territoire, de freiner l'évasion commerciale ou tout simplement de faire fructifier son fond de commerce, tout le monde s'y retrouve.

Comment ça marche ?

Lorsqu'un client achète en grande surface, son ticket de caisse comporte un bon de réduction valable chez un commerçant du centre-ville. Le commerçant finance une partie de l'opération, à hauteur de 50€, le reste étant pris en charge par la grande surface. Son coupon de réduction figure ensuite sur tous les tickets de caisse émis par la grande surface, sur une période donnée. Des collaborations ont ainsi été mises en place entre les super et hypermarchés et différents commerces. Le client profite de la promotion, et le commerçant étend sa clientèle ; pour cela, il suffit que le commerçant soit membre d'une UCIA. Une commerçante, à

Douvres, a proposé une promotion via l'Hyper U de Douvres : -20% sur un article au choix. Le résultat ? 41 retours, et 1200€ de chiffre d'affaires supplémentaire. Une telle opération fait connaître le magasin et engendre de bonnes relations avec la grande surface. Enfin, pour un investissement de 50€ (coût de l'opération pour le commerçant), le retour moyen est de 550€ ! Ainsi, en fonction de l'offre proposée, certains commerçants ont réussi à réaliser plusieurs milliers d'euros de chiffre d'affaires supplémentaire.

Dans les 3 villes pionnières de ce système, les opérations se poursuivent et fonctionnent. Si bien que la Chambre de Commerce et d'Industrie de Caen, en collaboration avec les grandes surfaces et les UCIA, développe le concept sur Vire, Falaise et Condé sur Noireau. Enfin, une opération similaire devrait voir le jour prochainement à Port en Bessin.

Contact CCI :
Michèle Aron
au 02 31 54 55 74
ou maron@caen.cci.fr

LA CCI DE CAEN ET VOUS ...

➔ Pour dynamiser certaines périodes parfois creuses et favoriser le développement commercial, les UCIA mettent en place des opérations de chéquiers avantages.



Centre-ville d'Aunay-sur-Odon

Dans plusieurs villes, des Unions Commerciales ont mis en place, avec le Concours de la CCI de Caen, des chéquiers regroupant des bons de réduction valables chez les commerçants locaux. Une initiative qui fonctionne, et qui se développe !



Isabelle Fouques-Cariou, présidente de l'UCIA d'Aunay-sur-Odon, a mis en place cette opération au printemps. La Chambre de Commerce et d'Industrie de Caen l'a donc épaulé dans cette initiative.

Isabelle Fouques-Cariou,
Présidente de l'UCIA d'Aunay-sur-Odon

Combien de chéquiers ont été distribués ? avez-vous des retours ?

Finalement, ce sont près de 10 000 chéquiers qui ont été distribués sur Aunay et ses alentours. 10 jours plus tard, l'UCIA comptait déjà 240 retours, et l'opération continue !

Pourquoi avez-vous mis en place cette opération ?

D'autres UCIA ayant présenté ce qu'elles avaient mis en place pour promouvoir leurs commerces, nous avons pensé que le chéquier était un bon moyen de communication et de fidélisation. C'est d'ailleurs ce qui ressort du premier bilan que nous venons de tirer, 10 jours après le lancement de l'opération.

Pour le client

Pour le client, ce type de promotion permet également de se remémorer l'offre disponible parfois juste à côté de chez soi. En effet, en tant que client, on a souvent tendance à oublier que la majorité des produits que l'on consomme est disponible chez nos commerces de proximité. C'est également parfois un bon moyen de redonner vie à ce commerce local. Qui plus est les offres proposées par les commerçants sont souvent très intéressantes. Ainsi, un chéquier avantages à Aunay-sur-Odon propose environ 200€ de réduction, au total.

3^{ème} édition du Chéquier Avantage de
Ouistreham

Contact CCI :
Michèle Aron
au 02 31 54 55 73
ou maron@caen.cci.fr



Nouveaux Chéquiers avantages, lancés à
Aunay-sur-Odon et Port-en-Bessin

E-COMMERCE

« achat-calvados.com », une solution innovante pour tous les commerçants !

➔ Avec 151 adhérents et 85 000 visiteurs mensuels, la plateforme achat-calvados.com est aujourd'hui une solution efficace pour le commerçant qui souhaite entamer une démarche de e-commerce.

Gabriel Matéo, gérant du magasin « Les 3 Canes », à Falaise (www.les3cannes.fr)



Internet est aujourd'hui un support incontournable pour faire connaître son activité, mais encore faut-il savoir par où commencer. C'est en partant de ce constat que la CCI de Caen a développé la plateforme achat-calvados.com.

Plus qu'une simple création de site web, c'est tout une démarche, un accompagnement, qui sont proposés au commerçant qui souhaite franchir un cap vers l'e-commerce. La CCI va chercher à comprendre les besoins et motivations du commerçant, pour développer avec lui une solution adaptée, à court et long terme. De la gestion des stocks au paiement sécurisé, en passant par le site vitrine,

le commerçant sera formé et informé sur toutes les bonnes pratiques de l'internet.

une solution innovante pour tous les commerçants !

Commerçant à Falaise, où il propose des articles de chasse, pêche et paintball, Gabriel Matéo est désormais présent sur achat-calvados.com. Il y a un an, un confrère lui conseille de mettre ses articles en vente sur Internet, afin de développer son chiffre d'affaires. M. Matéo se lance alors dans l'aventure, en vendant ses articles sur priceminister.com. Quelques mois plus tard, une réunion de commerçants le décide

à mettre sa boutique en ligne sur achat-calvados.com. Aujourd'hui, il fait en moyenne 3 à 4 ventes par jour sur Internet, ce qui lui permet de réaliser, après seulement 3 mois sur achat-calvados.com, environ 3% de chiffre d'affaires supplémentaire. Mais cela n'est qu'une étape. La CCI de Caen lui a donné un premier outil efficace pour se faire connaître et développer son chiffre, mais elle l'accompagne également dans son projet, sur du long terme : mettre en place un site web complet.

Contact CCI : Jérôme Delamare au 02 31 54 55 71 ou jdela@caen.cci.fr



Pascal Tréhorel, éducateur canin et dirigeant de l'entreprise «A Tout Chat et Chien», a décidé de mettre en avant ses activités sur le web. Conseillé par la CCI de Caen, il a mis en place une vitrine virtuelle sur le site achat-caen.com, puis s'est lancé dans la vente via internet. Cet entrepreneur averti a vite saisi l'importance d'un tel outil, qui lui permet aujourd'hui de fidéliser sa clientèle, et de se faire connaître plus facilement : « Aujourd'hui, 50% des clients vont d'abord se renseigner sur Internet, avant de venir en magasin. Il est clair que c'est un investissement intéressant, à condition d'y consacrer du temps, ce qui nous manque souvent. Il faut s'organiser, mais le jeu en vaut la chandelle ! »

61%

des internautes ont consulté un site e-commerce avant d'acheter en magasin.

+17%

d'augmentation du chiffre d'affaires réalisé par les commerçants français sur Internet entre 2007 et 2008.



Achat-calvados.com compte aujourd'hui 85 000 visiteurs mensuels.

UNE SOLUTION AU STATIONNEMENT

→ À Isigny-sur-Mer, les acteurs de l'économie locale travaillent à résoudre le problème du stationnement. Les commerçants, la mairie et la CCI de Caen ont mis en place une charte de bonnes pratiques. Un travail d'équipe qui a remporté une large adhésion.



« Cette charte de stationnement a réellement transformé le bourg et a responsabilisé tous les commerçants », approuve, très enthousiaste, Marylène Hurtel, gérante d'une maison de la presse à Isigny-sur-Mer. « Les places de parkings dans un bourg, c'est le nerf de la guerre. Il n'y en a jamais assez »,

explique Laurent Moquet, conseiller technique à la CCI de Caen. À Isigny, la mairie a réalisé d'importants travaux de rénovation du centre-ville et réorganisé le stationnement. Une zone bleue a été instaurée, afin de permettre des rotations rapides, ainsi que des zones de stationnement longue durée (239 places), à moins de 250 mètres de l'hyper centre. Il y a des habitudes qui sont parfois difficiles à changer. Certains commerçants se stationnaient

devant leur boutique, en zone bleue. Le but de cette charte est simplement de rappeler que les stationnements en périphérie du centre bourg sont prévus pour les personnes qui travaillent en centre ville ou prévoient de rester plusieurs heures. La zone bleue est destinée aux clients.

Contact CCI :
Laurent Moquet
au 02 31 54 55 72
ou lmoquet@caen.cci.fr

INFOS PRATIQUES

Une équipe à votre écoute

- Jean-Marc Carpentier, Vice-Président de la CCI de Caen en charge du Commerce
- Christian Heiz, Président de la Commission Commerce de la CCI de Caen
- Michèle Aron, Responsable du service Commerce
- Laurent Moquet, Conseiller technique
- Jérôme Delamare, Conseiller technique
- Frédéric Lefebvre, Coordinateur UCIA de la Côte de Nacre
- Peggy Simon, Coordinatrice UCIA Vire Avenir
- Estelle Bureau, Coordinatrice UCIA Pays Sud Calvados
- Valérie Lanièce, Coordinatrice UCIA Espace Action Bayeux
- Annie Dominski, Assistante
- Antoinette Paublan, Assistante

Contact CCI :
Service commerce
au 02 31 54 55 73
ou commerce@caen.cci.fr

Juridique

- **SOLDES** : modernisation du régime par la Loi LME à compter du 1^{er} Janvier 2009. Les commerçants peuvent pratiquer à leur guise 2 semaines de soldes supplémentaires quand ils le souhaitent, ce qui devrait leur permettre de singulariser leur offre et d'attirer la clientèle. Condition requise : le commerçant ne doit pas proposer de soldes libres moins d'un mois avant le début des soldes fixes.
- **DOCUMENT UNIQUE D'ÉVALUATION DES RISQUES**. Depuis 2002, l'absence de document unique peut être sanctionnée par une amende de 1500 €. N'oubliez pas non plus de le mettre à jour pour les entreprises qui l'auraient déjà établi.

- **DROIT CIVIL** – (Loi du 17 Juin 08) - Le délai de droit commun pour agir en justice est réduit de 30 ans à 5 ans. La prescription des créances commerciales est de 5 ans (au lieu de 10 ans). Les actions en recouvrement des professionnels contre les consommateurs sont soumises à un bref délai de 2 ans.

Contact CCI :
Evelyne Sauvage
au 02 31 54 55 69
ou esauvage@caen.cci.fr

→ Rappel des accueils décentralisés :

- **A Bayeux** : le Mardi de 9h00 à 12h00 et de 14h00 à 17h30 dans les locaux d'Espace Action, 2 rue de la Poissonnerie.
- **A Condé-sur-Noireau** : le Mercredi de 9h00 à 12h30 et de 14h à 17h30 dans les locaux de l'Office du Tourisme, 29, rue du Six Juin.
- **A Vire** : le Jeudi de 9h00 à 12h30 et de 14h à 17h30 dans les locaux de Vire Avenir, Square de la Résistance, rue André Halbout.
- **A Falaise** : le Vendredi de 9h00 à 12h30 et de 14h à 17h30 dans les locaux de la Communauté de Communes, 9, avenue du Général de Gaulle.

Pour plus d'informations, consultez *Le Partenaire*, le magazine de la CCI de Caen ou connectez-vous sur www.caen.cci.fr

Agenda

→ EN SEPTEMBRE

- **Lundi 14**
Club des présidents d'UCIA, à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Caen
- **du Vendredi 18 au Jeudi 29**
Foire Internationale de Caen, Parc des Expositions de Caen