

Présidente de la CCI Seine Estuaire

Bref, une posture d'Ambassadeur.

collective et positive.

transformations, adaptable, experte, si nous prenons une posture ouverte aux yeux du consommateur.

dans l'expérience d'achat reste centrale aux yeux du consommateur.

Commerce, à l'heure où le facteur humain angulaire des actions des Ambassadeurs du

« *mer local* » est actuellement la pierre

C'est pourquoi cette idée de « *consom-*

defendre notre économie locale.

« *marketing territorial* » porté par l'envie de

nous devenons acteurs de notre propre

« *local* »... Avec lui, par la force du collectif,

pratiques, mutualise les actions et commu-

de la région havraise, diffuse les bonnes

réseau qui fédère les acteurs du commerce

prolonger cette dynamique collective. Un

du commerce de proximité, se devait de

si vite. La CCI Seine-Estuaire, défenseur

ce réseau était trop bien né pour s'arrêter

saitre. Avec 1000 entreprises mobilisées,

s'étendre comme une bougie d'anniver-

vités du 500e du Havre, ne pouvait pas

commerce, née en 2017 pour les festi-

La flamme des Ambassadeurs du

Posture d'ambassadeurs

ON SE CONNAÎT !

ler le client (voir visuels). Elle sera précédée campagne d'affichage qui devrait interpeller également programmée sur le week-end du 29 et 30 septembre.

de Fécamp-Bolbec. Evidemment 100% conçue et fabriquée en local, l'opération va reposer sur une opération de street marketing au Havre est web, en radio et presse écrite. Une messages voyageront également sur le d'un teasing sur les réseaux sociaux. Les

MONTRE LES MUSCLES UNE CAMPAGNE QUI

« **chèques cadeaux** » vouée à monter bas) à laquelle s'ajoutera une opération toniques et accroches incisives (lire plus années, avec une communication aux visuels Traduction concrète dès la fin de cette nous pouvons tirer notre épingle du jeu. »

C'est en prenant en main notre destin que sites de commerce, ce n'est pas une fatalité géographique, vers les plateformes et autres

« L'évasion du client vers d'autres zones son mot d'ordre dans les mois à venir.

Commerce fait du « **consommer local** » message, le réseau des Ambassadeurs du

(délégation du Havre). Pour appuyer le

sable commerce à la CCI Seine-Estuaire

« *rappellent* », appuie Cédric Mallet, respon- valeurs essentielles, des études récentes le

l'humanisation dans la relation restent des de chez lui. « *D'autant que la proximité et*

pour donner envie au client d'acheter près

complémentaires, notre commerce a tout

commercial... Avec toutes ses facettes

Petite boutique de quartier ou centre

deux actions phares pour valoriser le « **consommer local** ».

Les enseignes locales ont les atouts pour fidéliser une clientèle de proximité.

Le réseau des Ambassadeurs du commerce, piloté par la CCI, lance prochainement

LE « CONSOMMER LOCAL », ON Y CROIT !

C'EST MA CCI

adateurs de notre territoire. Bref, soyons proactifs ! Tels de vrais ambas-

valorisées. »

(accueil, service, compétences) seront mieux

la culture digitale, nos qualités de base

horaires d'ouverture ou en nous ouvrant à

nous adapter, par exemple en bougeant nos

de nos commerçants. « Si nous savons

qu'elles fasse mieux connaître l'agilité

Seine Estuaire attend de ces opérations

(plus de 600 enseignes aujourd'hui), la CCI

Animateur du réseau des Ambassadeurs

en puissance dans les années à venir.

Amimateur du réseau des Ambassadeurs

complémentaires, notre commerce a tout

commercial... Avec toutes ses facettes

Petite boutique de quartier ou centre

deux actions phares pour valoriser le « **consommer local** ».

Les enseignes locales ont les atouts pour fidéliser une clientèle de proximité.

Le réseau des Ambassadeurs du commerce, piloté par la CCI, lance prochainement

deux actions phares pour valoriser le « **consommer local** ».

Le réseau des Ambassadeurs du commerce, piloté par la CCI, lance prochainement

deux actions phares pour valoriser le « **consommer local** ».

deux actions phares pour valoriser le « **consommer local** ».

deux actions phares pour valoriser le « **consommer local** ».

deux actions phares pour valoriser le « **consommer local** ».

deux actions phares pour valoriser le « **consommer local** ».

deux actions phares pour valoriser le « **consommer local** ».

deux actions phares pour valoriser le « **consommer local** ».

deux actions phares pour valoriser le « **consommer local** ».

deux actions phares pour valoriser le « **consommer local** ».

deux actions phares pour valoriser le « **consommer local** ».

deux actions phares pour valoriser le « **consommer local** ».

deux actions phares pour valoriser le « **consommer local** ».

deux actions phares pour valoriser le « **consommer local** ».

deux actions phares pour valoriser le « **consommer local** ».



CONTACT
Louise Lemelle, CCI Seine Estuaire
Tél. 02 35 11 25 37
llemelle@seine-estuaire-cci.fr
www.lesambassadeursducommerce.fr

chèques-cadeaux auprès des entreprises. sur 2019 pour un déploiement massif de ces commerçants partenaires. La CCI mise surtout 2018 est une année de lancement. Objectif : 200 d'achats en local !

entreprises acheteuses gèrent... 500 000 € aujourd'hui 250 commerçants adhérents et 500 Comme à Roanne (Loire, 100 000 habitants) où mission commerce à la CCI Seine-Estuaire.

« *en local* », résume Louise Lemelle, chargée de adhérents. « *Ça peut avoir un vrai effet vertueux*

des chèques cadeaux chez les commerçants

permettront à des particuliers ou des entreprises

d'offrir à leurs proches, leurs salariés, leurs clients,

Emis par la CCI Seine Estuaire, ces chèques

permettront à des particuliers ou des entreprises

de Noël, pour drainer de nouveaux flux de clients

chez vous.

L'opération va démarrer à l'approche des fêtes

cadeaux Ambassadeurs du Commerce »

chantes... Et pourquoi pas les « chèques

sonnantes et très bu-

bancaires, les espèces

bleue, les chèques

Vous prenez la carte

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

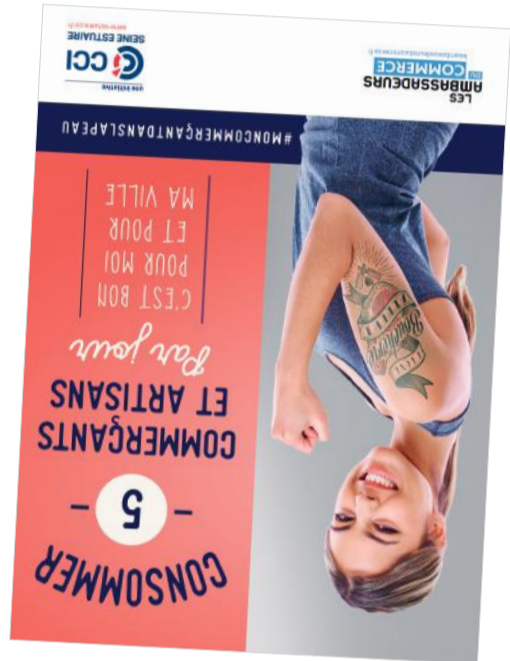
bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

bleue, les chèques

DES CHÈQUES POUR L'ÉCONOMIE LOCALE



C'EST EN DIRECT DES ASSOS

PAROLES DE (JEUNES) AMBASSADEURS...

Et si adhérer au club des Ambassadeurs du commerce, c'était donner une nouvelle dimension à son rayonnement commercial ? Témoignages de deux nouveaux qui y croient.



FRANCK BRASSEUR
Sainte-Adresse

« **Organiser des chèques cadeaux (lire par ailleurs), c'est impossible pour une petite union commerciale. En devenant Ambassadeur du commerce, ça devient accessible.** » Franck Brasseur, Président de l'Union Commerciale de Sainte-Adresse a tout de suite vu l'intérêt d'adhérer au club. Sa boutique de fleurs arbore désormais le drapeau du dispositif. « *Il faut être fier de travailler en réseau, au sein d'une structure qui a déjà fait ses preuves.* » Devenir Ambassadeur c'est l'opportunité « *d'élargir son cercle professionnel et amical, un bon remède à la morosité.* »

C'est aussi donner une meilleure caisse de résonance aux actions organisées tous les ans par l'association. A commencer par le bal guinguette de juin à Sainte-Adresse : « *450 participants, des lots, des commerçants qui rencontrent le public. Un temps fort pour la commune sur lequel nous pourrions encore mieux communiquer grâce aux Ambassadeurs...* »

« **Dans un costume d'ambassadeur, normalement on est mieux vu.** » Nathalie Dupuis s'y connaît déjà en visibilité. Passionnée par l'organisation et la communication événementielle, la présidente de l'Union Commerciale de Saint-Romain-de-Colbosc (29 commerçants) n'est pas étrangère au développement des animations dans la commune. Lotos, Vitrines de Pâques, Opération Fête des mères, animations estivales, repas dansant, Quinzaine de Noël... Les rendez-vous s'enchaînent toute l'année et le commerce local sait faire parler de lui. « *Nous pourrions nous en contenter et rester dans notre coin. Mais il faut continuer à bouger, rencontrer, participer à d'autres opérations. Le réseau des Ambassadeurs doit servir à ça et du même coup accroître l'attractivité locale pour accompagner le développement de Saint-Romain-de-Colbosc.* »



NATHALIE DUPUIS
Saint-Romain-de-Colbosc

FISAC : « J'INVESTIS, JE SUIS AIDÉ... »



Des aides pour vos travaux jusqu'à 60% de la facture, un dossier simple à monter avec l'aide de la CCI : le FISAC est une opportunité à ne pas rater si vous avez des projets d'investissements pour l'amélioration de votre fonds de commerce. Sur le secteur Caux-Estuaire, un FISAC lancé en

2018 est en cours pour encore deux ans. Au Havre, un dispositif plus ancien s'achève en fin d'année, mais il n'est pas trop tard.

DICO

Fisac : dispositif créé en 1989, un fisac (fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce) est déployé par l'état en partenariat avec les collectivités et les chambres consulaires, pour aider à revitaliser les pôles commerciaux de proximité.

CAUX ESTUAIRE : LA CCI À L'INITIATIVE

Disponibles depuis janvier dernier, les aides FISAC sur le secteur Caux-Estuaire concernent potentiellement une soixantaine de commerçants. Opérationnel jusqu'en 2020, ce FISAC est à l'initiative de la CCI Seine Estuaire (une première en France). Déjà 7 commerçants en ont bénéficié et 5 dossiers seront présentés à la fin du mois.

Quels projets sont aidés ?

Sont subventionnables les travaux de sécurisation et de mise aux normes (Accessibilité PMR, logiciel caisse, etc.), de rénovation des façades commerciales, d'enseignes et devantures, de modernisation du point de vente. Les travaux ne doivent pas être entrepris avant la fin du montage du dossier et avant les autorisations de travaux.

Qui peut demander ces aides ?

Ces fonds s'adressent à des entreprises commerciales, artisanales et de services installées sur le secteur de Caux Estuaire, inscrites au RCS ou au Registre des Métiers. Pour en bénéficier, il faut : être indépendant ou reprenneur de la (ou d'une) dernière activité sur la commune et avoir un chiffre d'affaires inférieur à 1 M€.

A combien s'élèvent les aides ?

Elles couvrent de 30 à 60% des travaux, avec des plafonds de subventions de 3 000 € à 18 000 € hors taxes, selon les communes. Attention, le versement de l'aide se fait en une seule fois après les travaux, et sur présentation des factures payées.

Qui et où ?

La CCI Seine Estuaire a monté le dossier pour obtenir ce FISAC auprès de l'Etat en 2015. Un lourd travail d'ingénierie territoriale. Ce FISAC Caux Estuaire permet de mobiliser des subventions de l'Etat, de la communauté de communes Caux Estuaire et des 8 communes où sont installés les 60 commerçants éligibles : Saint-Romain-de-Colbosc, Sandouville, Etainhus, Saint-Vigor-d'Ymonville, Gommerville, Saint-Laurent-de-Brévedent, Saint-Aubin-de-Routot, Sainneville-sur-Seine.

SYLVIE HARDY, Boutique Silhouette (Saint-Romain-de-Colbosc)

« Bluffée, tout simplement »

« En janvier 2017, j'ai voulu changer le nom et la devanture de ma boutique. En contactant la CCI Seine Estuaire pour qu'elle me conseille, on m'a parlé du FISAC lancé sur le secteur Caux Estuaire et des subventions dont je pourrais bénéficier. Au-delà de l'information, j'ai été bluffée à la fois par l'implication des deux collaboratrices de la CCI qui m'ont suivie dans le montage du dossier, et par leur réactivité. J'ai toujours obtenu une réponse rapide. Or dans ce genre de projet, on apprécie d'avoir un interlocuteur compétent. Au final, le chantier, commencé en novembre 2017, a duré 3 mois. Et aujourd'hui ma nouvelle devanture plait beaucoup. »



FISAC AU HAVRE : PLUS QUE QUELQUES SEMAINES !

Le temps presse mais il n'est peut-être pas trop tard si vous êtes commerçant au Havre pour obtenir des aides aux travaux dans le cadre du FISAC lancé en 2012. Votre dossier de demande, monté avec un conseiller CCI, devra être prêt début novembre.

Secteurs concernés : les périmètres Centre ancien (Joffre, Briand, Danton, Coty) et Tramway (Cours République).

Opérations subventionnées : aménagements du point de vente (parties accessibles au public, extérieurs et intérieurs) et de mise aux normes accessibilité (PMR)

Financeurs : Le dispositif est issu d'un partenariat Ville du Havre, Etat, CCI (3 cofinanceurs environ à parts égales).

Bilan : A ce jour, on comptabilise 90 entreprises accompagnées. Plafond d'aides à 18.000 € (taux de 43,5 à 60 % du HT)



Avant-après... Nouvelle devanture pour le Palais de Topkapi au Havre. Un rajeunissement en partie financé par le FISAC.

VOS CONTACTS FISAC À LA CCI SEINE-ESTUAIRE

Manon Oria. Tél. 02 35 11 25 49 - Elodie Chuquet. Tél. 02 35 11 25 28

BALANCE COMMERCIALE



© Magalice - Fotolia.com

Effervescence dans les vitrines, turn-over actif... La balance des créations commerciales penche en ce moment du bon côté sur la région havraise. Fin août, les compteurs indiquaient 170 nouvelles activités tous secteurs confondus (commerce, CHR et services) depuis le début de l'année, dont environ 70 entreprises pour le Havre, et une vingtaine de boutiques sur Montivilliers avec l'extension du centre commercial de la Lézarde. La ville du Havre a notamment enregistré quelques ouvertures marquantes, à l'image de Primark dans les docks Vauban. Et si l'on met dans la balance les cessations d'activités, le solde reste positif, avec 50 « vitrines » supplémentaires... Le journal de 20 heures de TF1 a d'ailleurs consacré un sujet au dynamisme commercial havrais, le 24 août dernier. Un bon point pour l'attractivité havraise.

LEVER DE RIDEAU SUR LA CCI BOUTIQUE TEST

Tester son activité dans un local mis à disposition pour une durée d'un an au minimum... Le rêve pour tout futur commerçant. C'est le concept de la CCI Boutique Test. La première va ouvrir 155 rue de Paris au Havre, une autre à Fécamp (rue Legros). Avis aux candidats !



© Erik Levilly

Il reste aux candidats jusqu'au 30 novembre pour espérer devenir le premier occupant de la CCI Boutique Test du Havre. Le dispositif a déjà fait ses preuves dans d'autres régions, la CCI Seine Estuaire le décline à sa manière au Havre et Fécamp (pour commencer), avant d'envisager une implantation également dans le Pays d'Auge. « C'est comme une pépinière d'entreprise, mais pour commerce, simplifie Manon Oria chargée de mission à la CCI Seine-Estuaire. Il permet de tester son idée dans un pas de porte en cœur de ville pendant une durée limitée (12 mois en moyenne). » Au Havre, ce sera rue de Paris.

COMMENT OPTIMISER L'ANIMATION DE SA PAGE FACEBOOK PRO

Le 12 novembre - 8h45-10h30 à la CCI Seine Estuaire - Délégation Le Havre

Inscription : inscription@seine-estuaire.cci.fr

BIENVENUE AUX NOUVEAUX !



Pour mieux accueillir les nouveaux commerçants, le réseau des Ambassadeurs du commerce et la CCI Seine Estuaire iront maintenant à leur rencontre après leur installation. L'action, lancée en septembre, vise notamment à mieux faire connaître l'expertise, les métiers et solutions proposés par la CCI, ainsi que le réseau des Ambassadeurs du commerce, ses valeurs, ses atouts. Une façon directe de dire « bienvenue ! » aux nouveaux, et surtout : « vous n'êtes pas seuls ! »

CONTACT CCI

Sophie Zakian - Tél. 02.35.11.25.48



L'ART DE NÉGOCIER

En délicatesse avec un fournisseur, un concurrent, un riverain ? La vie de commerçant n'est pas toujours un long fleuve tranquille et le règlement d'un conflit par la voie classique peut vite devenir une charge. Doit-on dégainer si vite la menace du tribunal ? Non, répondent les conseillers du centre de justice amiable du Havre. Ces avocats, formés à la négociation, peuvent vous informer et vous orienter sur les options possibles en cas de conflit « dans une logique de justice amiable ». Parmi elles, la médiation, souvent une solution « douce », dans laquelle vous pouvez être acteur d'un accord homologué par un juge. Bref, un règlement mené de manière professionnelle par un intermédiaire, sous forme contractualisée sans passer par la case « poursuites » et les coûts qui vont avec...

Centre de justice amiable du barreau du Havre

132/134 Bd de Strasbourg / Tél. 06 58 94 13 93

ON SE CONNAÎT !

Vous souhaitez nous faire part d'une initiative, d'une expérience concernant votre boutique, celle d'un voisin, d'une association... Vous êtes à l'origine d'un projet économique, touristique, culturel ou technologique qui contribue à renforcer la dynamique commerciale de la métropole...

Écrivez-nous à : mgentil@seine-estuaire.cci.fr ou téléphonez-nous au : 02 35 11 25 47