

# L'ESSENTIEL du Commerce

**La première lettre régionale d'informations, consacrée au Commerce, réalisée par les Chambres de Commerce et d'Industrie du Centre-Val de Loire**

Trois fois par an, votre CCI vous propose un nouveau rendez-vous sous forme d'une lettre d'informations sur les tendances et l'actualité du Commerce sur votre territoire et au niveau national. Envoyée par e-mail, elle est également accessible sur le site de votre CCI.

## DANS VOTRE TERRITOIRE

### GROS PLAN SUR LES OCMACS

Les **Opérations Collectives de Modernisation de l'Artisanat, du Commerce et des Services** (OCMACS) ont pour objectif de dynamiser l'économie locale en favorisant le développement et la modernisation des entreprises commerciales, artisanales et de services. Ces opérations permettent de soutenir des projets de modernisation ou de développement des commerces mais également des projets de reprise ou de création d'entreprises. L'aide financière peut aller jusqu'à 15.000 €. La CCI Loiret vous accompagne dans le montage de votre dossier OCMACS. Les modalités d'intervention peuvent être différentes d'un territoire à l'autre.

**Si vous avez un projet de création, de reprise, de modernisation ou de développement, contactez :**

- ▶ Pays Loire Beauce ou Pays Gâtinais  
[www.paysloirebeauce.fr](http://www.paysloirebeauce.fr) [www.pays-gatinais.com](http://www.pays-gatinais.com)  
Contact CCI : Véronique Chemineau
- ▶ Pays Forêt d'Orléans Val-de-Loire  
[www.loire-et-foret.com](http://www.loire-et-foret.com)  
Contact CCI : Pascal Hurault

## VOS CONSEILLERS COMMERCE CCI

- ▶ **Régine Pénasson**  
Responsable Commerce et Tourisme  
02 38 77 77 93 [regine.penasson@loiret.cci.fr](mailto:regine.penasson@loiret.cci.fr)
- ▶ **Pascal Hurault**  
Référént Alerte Commerces  
et Rendez-vous perspectives commerce  
02 38 77 77 90 [pascal.hurault@loiret.cci.fr](mailto:pascal.hurault@loiret.cci.fr)
- ▶ **Véronique Chemineau**  
Référént Accessibilité, Géomarchés et M tonmarché  
02 38 77 77 67 [veronique.chemineau@loiret.cci.fr](mailto:veronique.chemineau@loiret.cci.fr)
- ▶ **Sonia Bertin**  
Référént Accompagnement des Unions commerciales  
02 38 77 77 88 [sonia.bertin@loiret.cci.fr](mailto:sonia.bertin@loiret.cci.fr)
- ▶ Vous souhaitez [vous abonner](#) à L'Essentiel du Commerce ou [vous désinscrire](#)

## ÉVÉNEMENTS

- ▶ **COLLOQUE DES ARTS DE LA TABLE** (salon professionnel)  
18 et 19 octobre 2015, Centre de conférences, Orléans.  
[www.table-et-cadeau.com](http://www.table-et-cadeau.com)
- ▶ **PROTÉGEZ VOTRE CONJOINT : IN-DIS-PEN-SA-BLE !**  
Lundi 9 novembre 2015, 18 h, CCI du Loiret, Orléans.  
Conférence organisée par le Centre de Gestion Agréé du Loiret ,en partenariat avec la CCI.  
Intervention de Maître Briday Lelong.  
Vous inscrire : 02 38 77 77 56
- ▶ **OPEN AGRIFOOD**  
Deuxième forum international de l'agriculture, de l'alimentation et de la distribution responsable.  
18 et 19 novembre 2015, Orléans.  
[www.openagrifood-orleans.org](http://www.openagrifood-orleans.org)
- ▶ Retrouvez également **tous les salons professionnels sur Orléans** au Parc des expositions sur le site [www.parc-expo-orleans.fr](http://www.parc-expo-orleans.fr)

## LE COIN DES DÉCISIONS CDAC

- ▶ **CDAC DU 9 JUILLET 2015**  
Autorisation de création d'un supermarché **LIDL** d'une surface de vente de 1.686,40 m<sup>2</sup> à Ingré.
- ▶ **CDAC DU 15 JUILLET 2015**  
Autorisation de création d'un supermarché **Intermarché** d'une surface de vente 2.275 m<sup>2</sup> et d'un point de retrait permanent d'une emprise de 75 m<sup>2</sup> à Puisseaux.

### ALERTE COMMERCES

Le dispositif qui sécurise vos commerces

ALERTE COMMERCES est un dispositif de prévention qui permet d'informer par SMS de faits délictueux venant de se produire dans un commerce situé à proximité. L'alerte est diffusée par les centres opérationnels de Gendarmerie ou de Police à tous les adhérents.



COMMERÇANTS, ADHÉREZ GRATUITEMENT SUR [www.alerte-commerces-loiret.com](http://www.alerte-commerces-loiret.com)

## LE COMMERCE NON SÉDENTAIRE, UN ATOUT POUR NOS VILLES

Concession de marché, emplacements, offre commerciale : pour encadrer ces nouvelles pratiques commerciales, la CCI Paris-Île-de-France vient de publier 30 recommandations à l'adresse des collectivités locales qui souhaitent encourager, dans leurs centres-villes, le commerce non sédentaire.

- ▶ Retrouvez la [synthèse du rapport](#) de la CCI Paris-Île-de-France sur le commerce non sédentaire et le [rapport complet](#).
- ▶ Retrouvez le [Guide 2015 de la CCI Paris-Île-de-France : Le commerce non-sédentaire, 33 recommandations pour en faire un atout pour nos villes](#).

CCI Paris-Île-de-France, 30 avril 2015

### À lire également

- ▶ [Le non-sédentaire progresse](#)

Le commerce non sédentaire acquiert ses lettres de noblesse dans les centres-villes français.

Points de vente, 6 septembre 2015

## POUR UN COMMERCE INDÉPENDANT MAIS UNI

Ébranlés par la grande distribution, concurrencés par les zones commerciales de périphérie et malmenés par la crise, les commerçants indépendants seraient-ils condamnés au déclin ? Pour les intervenants du second colloque de l'Institut des centres villes, une chose est sûre : l'heure est aux regroupements.

Article intégral : [www.latribune.fr](http://www.latribune.fr)

La Tribune (Franck Gintrand), 6 juillet 2015

## LE RENOUVEAU DU COMMERCE DE PROXIMITÉ SE CONFIRME

Le commerce de proximité se développe. Mais surtout en alimentaire. Cet essor des supérettes va de pair avec le déclin - relatif - des hypermarchés de périphérie.

Article intégral : [www.lesechos.fr](http://www.lesechos.fr)

Les Échos (Philippe Bertrand), 22 juillet 2015

### À lire également

- ▶ [L'alimentation spécialisée : un secteur porteur en 2015](#)

De plus en plus de Français reviennent vers le commerce de quartier. Parmi les secteurs qui gagnent le cœur des consommateurs, l'alimentation spécialisée arrive en tête.

[www.toute-la-franchise.com](http://www.toute-la-franchise.com), 2 septembre 2015

# FOCUS : LA FRANCHISE

## FRANCHISE: LES TROIS SECTEURS QUI VONT RAPPORTEUR GROS

Changement des modes de consommation, nouvelles attentes des clients... les enseignes tendance d'hier ne le sont plus forcément aujourd'hui. Quels sont les nouveaux créneaux ? [Sur quelle enseigne franchisée miser en 2015 ?](#)

[www.chefdentreprise.com](http://www.chefdentreprise.com) (Mallory Lalanne), 19 mars 2015

## LES RÉSEAUX DE FRANCHISE, (TRÈS) BONS ÉLÈVES DU TOP 100 DES ENSEIGNES EN FRANCE

[La réactivité des réseaux de magasins franchisés leur a permis de bien figurer dans le Top 100 des enseignes de la distribution en France](#). Plus souple, la franchise s'affiche en progression, alors que la croissance des enseignes intégrées et les groupements est nulle.

LSA (Morgan Leclerc), 1<sup>er</sup> septembre 2015

- ▶ Retrouvez [La franchise en France... et en chiffres](#) sur [www.lesechosdelafranchise.com](http://www.lesechosdelafranchise.com)

# LE CHIFFRE

- ▶ Un seul en 2000, **2.600** aujourd'hui. En quinze ans, le **drive** est devenu un des magasins préférés des Français. Après les petits pas du début, cette infographie dynamique montre l'explosion de la vague du drive à partir de 2008.

Lire l'article intégral et découvrir l'infographie : [Auchan, Carrefour, Leclerc... Comment le drive a explosé en France](#)

Challenges.fr, 22 juin 2015

### À lire également

- ▶ [39 % des Français préfèrent le drive à l'hypermarché](#)

« Où passez-vous un bon moment pour faire vos courses ? ». Selon le Baromètre ShopperMind, seuls 33 % apprécient de faire les courses dans leur magasin.

Points de Vente, 18 mai 2015

- ▶ Retrouvez la [cartographie des 180 drives et points de retrait](#) recensés en Centre-Val de Loire sur [www.centre.cci.fr](http://www.centre.cci.fr)

# E-COMMERCE

## OXATIS DÉVOILE QUELS SONT LES PRINCIPAUX FREINS AU E-COMMERCE EN FRANCE

Oxatis, spécialiste du développement de solutions pour la création de sites de vente en ligne, dévoile [une étude sur les freins mis en avant par les chefs d'entreprise pour expliquer leurs craintes quant au e-commerce en France](#).

LSA (Jean-Noël Caussil), 2 juin 2015

## CROISSANCE DES ACHATS EN LIGNE EN FRANCE SUR LE SECOND TRIMESTRE 2015

Selon un baromètre du Journal du Net, [les dépenses en ligne progressent de plus de 14 % sur le second trimestre de 2015](#) par rapport à la même période de l'année précédente.

Themavision, 28 juillet 2015

## E-COMMERCE : IDENTIFIER LES TEMPS FORTS DE L'ANNÉE POUR BOOSTER SON CHIFFRE D'AFFAIRES

Soldes, Saint-Valentin, Black Friday ou encore Noël... Quels sont les grands temps forts annuels de l'e-commerce, traditionnels ou non, à travers le monde ? Comment les transformer en événements commerciaux incontournables ? A l'aide de chiffres-clés, [cette infographie livre quelques enseignements aux e-commerçants pour booster leur chiffre d'affaires lors de ces occasions](#).

LSA (Aude Chardenon), 24 août 2015

# PUBLICATION

## LE COMMERCE NON-ALIMENTAIRE AUJOURD'HUI... ET DEMAIN

Si le « petit » commerce a la préférence des consommateurs pour leurs achats de maroquinerie et de bijouterie, la grande distribution spécialisée est la première à satisfaire leurs besoins de vêtements et de chaussures. Le CREDOC livre une très riche [étude de la consommation et du commerce non alimentaire](#), croisant arbitrage des ménages et évolutions des enseignes.

- ▶ Lire la synthèse : [Commerces non alimentaires : de nouvelles offres pour répondre aux arbitrages des consommateurs](#)

Crédoc, Décembre 2014

## LA LOI DE TRANSITION ÉNERGÉTIQUE POUR LA CROISSANCE VERTE

Les sacs plastiques de caisse sont interdits à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2016. Les sacs « Fruits et légumes » bénéficient d'un an de plus. La vaisselle plastique jetable ne pourra plus être distribuée au-delà du 1<sup>er</sup> janvier 2020. Également dans la Loi : l'obsolescence programmée d'un produit constitue désormais un délit.

### ► [Loi de transition énergétique: comment les commerces vont devoir s'adapter ?](#)

Commerce Magazine (Mallory Lalanne), 21 août 2015

## Pour en savoir plus

### ► [La transition énergétique pour la croissance verte : mode d'emploi](#)

Ministère de l'Écologie, du Développement durable et de l'Énergie

## FIN DES PANNEAUX PUBLICITAIRES EN ENTRÉE DE VILLE

La Loi pour l'environnement est entrée en vigueur. Désormais seuls les sites historiques, les produits du terroir et les activités culturelles seront autorisés à avoir leur publicité en entrée de ville. Les autres panneaux d'affichage (services, hôtels, restaurants, stations-service...) doivent avoir disparu dans les communes de moins de 10.000 habitants et hors agglomération.

Article intégral : [www.ouest-france.fr](http://www.ouest-france.fr)

Ouest France, 15 juillet 2015

## LE PAIEMENT EN ESPÈCES INTERDIT AU-DELÀ DE 1.000 EUROS À PARTIR DU 1<sup>ER</sup> SEPTEMBRE

Les [paiements en espèce au-delà de 1.000 euros sont interdits](#) à partir du 1<sup>er</sup> septembre, dans la cadre de la lutte contre le financement du terrorisme. Jusqu'à présent, les consommateurs pouvaient payer leurs achats en espèces ou au moyen de monnaie électronique jusqu'à 3.000 euros.

Article intégral : [www.latribune.fr](http://www.latribune.fr)

La Tribune.fr, 27 juin 2015

## PENSEZ À RÉALISER VOS ENTRETIENS PROFESSIONNELS AVEC VOS SALARIÉS AVANT LE 1<sup>ER</sup> MARS 2016

Depuis le 7 mars 2014, [la mise en œuvre de l'entretien professionnel est une obligation pour les entreprises](#). Cet entretien professionnel obligatoire tous les deux ans est distinct de l'entretien annuel. Il doit permettre au salarié et à l'employeur d'échanger sur ses perspectives d'évolution professionnelles.

## Pour en savoir plus

### ► Consultez le [site officiel du compte personnel de formation](#) et rapprochez vous de votre Organismes Paritaires Collecteurs Agréés (OPCA) pour obtenir toute les informations utiles : guides employeur/salarié, exemples de trame d'entretien, sessions de formations...

## LE SERVICE DE MÉDIATION DEVIENT OBLIGATOIRE

Une ordonnance du 20 août 2015 rend obligatoire, sous deux mois, la mise en place par chaque professionnel (ou au sein d'un groupement) d'un service de médiation pour régler à l'amiable les litiges avec les consommateurs.

### ► [Consommation : les professionnels doivent proposer une procédure de médiation à leurs clients](#)

Commerce Magazine (Marion Perroud), 21 août 2015

### ► [Litiges de consommation : vers une généralisation de la médiation](#)

Portail du Ministère de l'économie et des finances, 21 août 2015

## LA LOI MACRON ENTRE EN PHASE D'APPLICATION

La réglementation des ouvertures dominicales est profondément revue en créant 3 zones où elles sont permises toute l'année. Hors de ces zones, les « dimanches du maire » passent de 5 à 12 par an (9 pour 2015). La Loi Macron précise les modalités d'application et les contreparties sociales. Les relations contractuelles entre réseaux de distribution (enseignes, centrales, etc.) et commerce de détail sont encadrées et les changements assouplis. La nouvelle Loi oblige l'information préalable des salariés en cas de cession de l'entreprise qui les emploie et rend, également, insaisissable la résidence principale de l'entrepreneur individuel, hors cas de fraude.

## Pour en savoir plus

### ► [Travail du dimanche, de nuit et loi Macron : serez-vous concerné ?](#)

L'Entreprise-l'Express (Marion Bain), 29 juillet 2015

### ► [La loi pour la croissance et l'activité entre en phase d'application](#)

Portail du Ministère de l'économie et des finances, 7 août 2015

## COMMERÇANTS, VOUS ÊTES CONCERNÉS PAR LA MISE EN PLACE D'UNE COMPLÉMENTAIRE SANTÉ OBLIGATOIRE À PARTIR DE JANVIER 2016

Le 1<sup>er</sup> janvier 2016, [toutes les entreprises \(de la plus petite à la plus grande\) devront obligatoirement fournir une mutuelle santé à leurs salariés](#). Dans les TPE et les PME, notamment, il convient de se préparer au plus tôt pour bien négocier ce changement. Le texte préconise que les employeurs prennent en charge 50 % du financement de cette complémentaire santé. Pour ce qui concerne le calendrier et les négociations relatives à la mise en place de cette complémentaire santé, tout dépend de l'entreprise. Pour les TPE de moins de 50 salariés notamment, la décision et la négociation relèvent du chef d'entreprise, de manière unilatérale

## Pour en savoir plus

### ► [Généralisation 2016 : La complémentaire santé des salariés devient obligatoire, l'entreprise s'y prépare](#)

## VENTE AU DÉBALLAGE

Depuis le 15 juin 2015, les [ventes au déballage ne sont plus soumises à autorisation](#) mais doivent faire l'objet d'une déclaration préalable auprès de la mairie de la commune dans des délais qui diffèrent selon que le lieu de la vente est public ou privé.

Service-public.fr, 15 juin 2015

## L'EMBAUCHE AIDÉE DANS LES TPE

### ► [Une aide de 500 € par trimestre sur 2 ans](#) est créée pour favoriser l'embauche d'un premier salarié dans une TPE jusqu'au 8 juin 2016.

### ► Les entreprises de moins de 11 salariés qui embauchent un apprenti mineur peuvent recevoir [une aide de 1.100 € par trimestre](#) sur la première année.

Service-public.fr, 6 et 24 juillet 2015

### ► Retrouvez toutes les [aides du Conseil Régional Centre-Val de Loire et de l'État](#) pour les employeurs d'apprentis

## INTERNET ? UN ALLIÉ, PAS UN ENNEMI !

Si les français sont de plus en plus adeptes de l'e-commerce, ils ne délaissent pas pour autant les boutiques près de chez eux à partir du moment où l'accueil, le contact et les échanges sont de qualité. Certains commerçants ont compris tout l'avantage qu'il y avait à être présent sur les deux « fronts » : le virtuel et le physique.

C'est le cas de Stéphane Clouzeau, bijoutier à Pithiviers et passionné de montres horlogères. « Le secret de tout commerce indépendant, affirme-t-il, c'est de se renouveler régulièrement et de déceler les tendances ». Très présent sur les blogs et forums spécialisés, il affiche pour l'instant un site Internet vitrine : [www.bijouterie-clouzeau.fr](http://www.bijouterie-clouzeau.fr), qui sera complété avant la fin de l'année par un espace marchand et une page Facebook. Pour lui, Internet n'est pas un ennemi du commerce mais bien un allié.

Toujours, au nord du Loiret, à Puisseux précisément, Valérie Perrin a commencé par vendre exclusivement sur le Net : [www.loisirs-narcis.fr](http://www.loisirs-narcis.fr), avant d'ouvrir, il y a quelques mois, une boutique spécialisée dans les fournitures de bureau, les articles de loisirs, les jouets (ASL Office),... Pourquoi ? Pour répondre à la demande de ses clients, tout simplement. « Concurrence est un vilain mot, confie Valérie Perrin. **Les deux formes de commerce sont complémentaires**, c'est évident ».

CCI Loiret, Octobre 2015

## TROLE DE JEUX, UN MONDE LUDIQUE

Trole de Jeux est un magasin de jeux de société ouvert en mai dernier à Châteauroux. Cette nouvelle boutique ouvre les portes d'un monde ludique. « Petits et grands, joueurs expérimentés ou débutants peuvent venir s'initier à de nouveaux jeux et disputer des parties... » lance Nicolas Popot. Dans ce magasin de 60 m<sup>2</sup>, un espace d'animation, meublé de tables et de chaises, est à la disposition des clients.

Commerce et Industrie n°53 Juillet 2015

# COMMERCE & TERRITOIRE

## Une solution pour les locaux vacants ?

### ► CHÂTELLERAULT : HABILLAGE DES COMMERCE VACANTS EN CENTRE-VILLE

Afin de dynamiser son centre-ville, la [Ville de Châtellerault](#) (Vienne) a transformé en galerie d'art, cinq vitrines laissées vacantes. L'objectif est de les valoriser afin de les rendre attractives pour les clients potentiels ou les porteurs de projets et de créer une meilleure qualité esthétique au linéaire marchand.

Centreville, 29 juillet 2015

### ► LES POP-UP STORES : UNE SOLUTION CONTRE LES COMMERCE VIDES EN CENTRE VILLE ?

Mons, Tournai et Charleroi (Belgique) s'allient pour lutter contre la problématique des cellules vides. Objectif : faire le lien entre les propriétaires de cellules commerciales inoccupées et de jeunes créateurs désireux de se lancer en disposant d'une vitrine.

Article intégral : [www.rtbef.be](http://www.rtbef.be)

RTBF (Sarah Devaux), 20 juillet 2015

## RENCONTRE RÉGIONALE DES UNIONS COMMERCIALES

Une rencontre des Unions Commerciales des 6 départements s'est déroulée le 14 septembre dernier dans les locaux de CCI Centre et a rassemblé **plus de 30 associations et 65 participants**. L'intervention de Thibault Le Carpentier, Directeur associé d'Osband et expert en dynamique des Unions Commerciales, a mis en lumière les nouveaux enjeux et axes de développement pour les associations de commerçants. Cette rencontre s'est poursuivie par des ateliers sur la vie et la gestion de l'association, la fidélisation des clients et les partenariats. Le déjeuner, offert par le Centre de Gestion Agréé Val-de-France, partenaire de l'événement, a été l'occasion de poursuivre les échanges sur les 7 clés de la réussite pour optimiser les actions des associations de commerçants.

### Pour en savoir plus

► Contactez votre Conseiller Commerce CCI

## MONTRICHARD : LES COMMERÇANTS ACCUEILLENT LES NOUVEAUX HABITANTS

L'Union commerciale est partie prenante de l'accueil des nouveaux habitants, organisé par la Ville. D'une part, au cours d'une soirée conviviale, la parole lui est donnée pour présenter les commerçants locaux et les actions collectives d'animation. D'autre part, un **chèque cadeau de 5 €** est offert à chaque nouveau montrichardais. Cette implication simple concrétise une façon d'aller au devant de nouveaux clients.

CCI Loir-et-Cher, Octobre 2015

# PORTRAITS DE CONSOMMATEURS

## COMMERCE : FIDÉLISATION RIME AVEC PERSONNALISATION POUR 31 % DES FRANÇAIS

Focus sur les français et les cartes de fidélité : 63 % des Français prennent une carte de fidélité pour obtenir des réductions.

Article intégral : [www.pointsdevente.fr](http://www.pointsdevente.fr)

Points de vente, 2 juillet 2015

## UN QUART DES FRANÇAIS PRÊT À UTILISER LE MOBILE COMME MOYEN DE PAIEMENT

Le spécialiste du « mobile payment » Fivory dévoile une étude sur les Français et le paiement mobile. Réalisée avec l'institut de sondage Ipsos auprès des commerçants et des consommateurs, son objectif est d'identifier l'opinion des usagers potentiels et des commerçants à l'égard de ce nouveau service.

Article intégral : [www.digitalbusinessnews.com](http://www.digitalbusinessnews.com)

Digital Business News, 23 juin 2015

En recherche  
de données sur les  
comportements  
d'achats  
des ménages ?

Besoin d'une  
photographie  
de l'activité  
commerciale  
de votre territoire ?

N'HÉSITEZ PAS  
À CONTACTER  
VOTRE CCI POUR  
EN SAVOIR PLUS !

## Observatoire du Commerce

un service des