

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 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 LE LOIRET



pôle emploi

PÔLE EMPLOI : DES CONSEILLERS DÉDIÉS AUX ENTREPRISES

Pôle Emploi a mis en place des conseillers dédiés aux entreprises. Ces interlocuteurs privilégiés ont pour mission d'accompagner les employeurs dans leurs recherches en leur proposant une offre de services personnalisée, adaptée aux spécificités de leurs recrutements.

- Renseignez-vous auprès de votre agence Pôle emploi ou en [contactant directement les équipes dédiées aux entreprises](#) sur votre territoire.

ADHÉRER AU CGA VAL DE FRANCE : + DE TRANQUILLITÉ, + DE VISIBILITÉ, - D'IMPÔT

La loi de finances rectificative pour 2015 renforce le rôle des Centres de Gestion Agréés et confirme ses nombreux avantages d'adhésion : la réduction d'impôt pour frais de comptabilité et d'adhésion à un CGA dans la limite de 915 euros et ne dépassant pas les 2/3 des dépenses exposées à ce titre ; la déduction totale du salaire du conjoint alors que celle-ci est limitée à 17.500 euros pour les non adhérents ; pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu qui déclarent sous un régime réel, la non majoration de 25 % des bénéficiaires.

- **Bénéficier d'un accompagnement en gestion** (dossier de gestion : document qui offre un comparatif de l'entreprise avec la profession et qui met en avant les points forts de l'entreprise et les points à améliorer),
- **Disposer d'une plus grande sécurité fiscale,**
- **Développer ses compétences** grâce à un programme complet de formations d'entreprise, dont la possibilité de créer votre site Internet gratuitement.
- et enfin **obtenir d'éventuelles économies d'impôt,**

Voilà tout ce que peut vous apporter le CGA Val de France. Retenez qu'en contrepartie d'une cotisation annuelle maximale de 275 euros TTC, toute entreprise commerciale, artisanale, de prestations de services ou agricole peut adhérer quels que soient sa structure juridique (entreprise individuelle ou société), son régime fiscal (réel ou micro) et l'impôt dont elle relève (impôt sur le revenu ou impôt sur les sociétés).

CGA VAL DE FRANCE
Agence d'Orléans
52 rue d'Illiers
45057 Orléans cedex 1



02 38 78 08 88

CGA VAL DE FRANCE
Agence de Blois
2 rue de la Vallée Maillard
41000 Blois

LES RENDEZ-VOUS PERSPECTIVES COMMERCE

► AUGMENTER L'ATTRACTIVITÉ ET LA PERFORMANCE DE VOTRE POINT DE VENTE !

La CCI du Loiret vous propose de bénéficier de l'accompagnement d'experts reconnus sur les fondamentaux du point de vente pour fidéliser votre clientèle et développer vos ventes.

Un parcours composé d'**1 conférence** et de **4 ateliers thématiques**, une hotline avec les experts vous permettront d'actionner les leviers de la réussite dans votre commerce.

► VALORISEZ VOS ÉQUIPES ET OPTIMISEZ VOTRE GESTION DES RESSOURCES HUMAINES POUR DOPER VOS VENTES

- Sécurisez vos pratiques RH en prenant en compte les obligations sociales et juridiques.
Orléans, 7 mars 2016 et Montargis, 21 mars 2016.
- Comment bien recruter, intégrer et fidéliser vos collaborateurs ?
Orléans, 18 avril 2016 et Montargis, 6 juin 2016.
- Les clés de la réussite pour bien manager et motiver vos équipes.
Orléans, 3 mai 2016 et Montargis, 25 avril 2016.

► Pour en savoir plus :

Retrouvez le programme complet sur www.loiret.cci.fr
Renseignements : Pascal Hurault 02 38 77 77 90.

ÉVÉNEMENT

► ÉTATS GÉNÉRAUX DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET DE L'EMPLOI : COMMERCE, ARTISANAT ET BTP

Jeudi 28 avril, à ChartrExpo, Chartres

LE COIN DES DÉCISIONS CDAC

- Autorisations accordées par la CDAC de janvier 2016. Saint-Jean-de-Braye : création d'un **Déathlon** (5.452 m²) et d'un **ensemble commercial** de 3 moyennes surfaces et 4 boutiques (4.178 m²) ; Bonny-sur-Loire : extension de **Super U** (+1.800 m²).

VOS CONSEILLERS COMMERCE CCI

► Régine Penasson

Responsable Commerce et Tourisme
02 38 77 77 93
regine.penasson@loiret.cci.fr

► Pascal Hurault

Conseiller Commerce et Développement local
02 38 77 77 90
pascal.hurault@loiret.cci.fr



COMMERÇANTS, PENSEZ AU FINANCEMENT PARTICIPATIF

À la recherche de fonds pour développer ou créer votre entreprise ou tout simplement lancer une campagne de communication auprès de votre clientèle, le Crowdfunding (*financement participatif*) est fait pour vous !

Vous n'avez pas besoin d'être un accro des NTIC, les CCI de la région Centre-Val de Loire ont développé une offre accessible à tous et vous accompagnent pour que vous démarriez une belle aventure de Crowdfunder !

L'offre Crowdfunding des CCI c'est quoi ?

C'est d'abord une offre en Don contre Don afin de lever des montants de 3.000 € à 30.000 €, c'est le petit coup de pouce de votre entourage pour vous aider à mener votre projet à bien. C'est un moyen original pour communiquer avec ses clients et fournisseurs, c'est la garantie de fidélisation de votre clientèle à travers sa participation à votre projet et c'est aussi un moyen de financer ses petits projets pour lesquels nous n'avons pas toujours les ressources en autofinancement !

Les CCI proposent également aux entreprises en développement une offre de levée de fonds en capital et ainsi permettre aux entreprises de financer leur développement via une opération de haut de bilan. Vos ambitions atteignent 100K€, 150K€ ou même 1 million d'euros, vous pouvez aussi présenter votre projet pour qu'on puisse lever des fonds propres à travers notre plateforme.

« Sur Bulb In Centre, petit ou grand projet trouvera son financement ! »

Les CCI de la région Centre-Val de Loire se sont associées avec la plateforme Bulb In Town, acteur de référence sur le marché, spécialisée dans le financement participatif à l'échelle locale. L'accompagnement par la plateforme et un conseiller de votre CCI sont la clé de la réussite d'une campagne de financement participatif.

► Pour en savoir plus : www.bulbincentre.fr

COMMERCE & TENDANCES

AFFICHER LES AVIS CLIENTS DANS VOTRE VITRINE

La vitrine : un outil de communication indispensable.

C'est elle qui va « accrocher » la clientèle de passage, la séduire et l'inciter à entrer dans votre magasin ! C'est déjà une raison suffisante pour y consacrer du temps et des moyens. Mais ce n'est pas la seule, car votre vitrine vous permet de communiquer sur votre offre, sa spécialité, développer les ventes d'un produit particulier, et aussi créer et nourrir l'image et la notoriété du magasin. Les avis clients peuvent aider à mettre en valeur cette image. Ils deviennent un outil de management très utile, qui est déjà utilisé par de grandes chaînes, et qui peut être très facilement à la portée des commerces de proximité.

Article intégral : www.leblogducommercant.fr

Le Blog du commerçant (Rudy Brovelli), 30 novembre 2015

POP-UP STORES, LES RAISONS DE LA DÉFERLANTE

Ce n'est plus seulement l'apanage des petites structures en quête de notoriété. Distributeurs, marques et e-commerçants, tous créent leur magasin éphémère. Pourquoi se tourner vers ces pop-up stores ? À force de se diffuser, ces boutiques ne risquent-elles pas de lasser les clients ? LSA a enquêté.

Article intégral : www.lsa-conso.fr

LSA (Julie Delavallée), 14 janvier 2016

E-COMMERCE

THE MUST, L'APPLICATION QUI AIDE LES COMMERCE DE PROXIMITÉ À SE LANCER DANS LE E-COMMERCE

Comment aider les petits commerçants à exploiter le potentiel que représente aujourd'hui le commerce en ligne ? C'est le parti-pris de **The Must**, une application créée par une start-up française, et qui veut reconnecter, en temps réel, les entreprises et les consommateurs... Chaque commerçant dispose d'une fiche détaillée avec 5 photos, une description, le plan avec GPS intégré, les horaires d'ouverture du magasin et la possibilité d'intégrer la visite de son site Internet ou de sa page Facebook directement dans l'application. Côté utilisateur, il suffit de télécharger gratuitement l'application pour rester connecté à ces commerces de proximité, recevoir leurs informations et bénéficier de leurs offres.

Article intégral : www.lsa-conso.fr

LSA (Aude Chardenon), 8 janvier 2016

QUELLES TENDANCES E-COMMERCE MARQUERONT L'ANNÉE 2016 ?

Chaque année le marché du e-commerce voit apparaître ou se confirmer certaines tendances, dont l'émergence se traduit en partie par l'évolution du comportement des consommateurs et par la digitalisation des échanges. Lengow met en lumière les principales tendances e-commerce qui marqueront l'année 2016. Parmi elles : le développement du m (mobile)-commerce et du comportement multicanal des e-consommateurs pour commander en ligne et le rôle grandissant des réseaux sociaux.

Article intégral : www.actionco.fr

Action Co (Mickael Froger), 21 janvier 2016

À lire également :

► E-COMMERCE : LE COMPORTEMENT DES CONSOMMATEURS FRANÇAIS EN 2016

Selon l'étude menée par CCM Benchmark Institut : 67 % des e-consommateurs français se renseignent sur Internet avant d'acheter en magasin ; les frais de livraison constituent un frein important à l'achat en ligne et l'e-mail est le levier publicitaire le plus efficace.

Article intégral et infographie : www.blogdumoderateur.com

Blog du consommateur (Thomas Coëffé), 5 janvier 2016

► LE COMMERCE ALIMENTAIRE SUR INTERNET

Dans son étude, CCM Benchmark Institut décode les pratiques des consommateurs en matière de commerce alimentaire sur Internet et souligne les principaux freins à l'achat alimentaire en ligne.

Article intégral et infographie : www.ccmbenchmark.com

CCM Benchmark Institut, 18 septembre 2015

SÉCURITÉ DES COMMERCE

► LA CCI LOIRET ÉDITE UN GUIDE DE LA SÉCURITÉ À USAGE DES COMMERÇANTS

Retrouvez les bons conseils de prévention pour améliorer votre sécurité et celle de votre commerce.

Téléchargez le guide : www.loiret.cci.fr

► LE RÉFÉRENT SÛRETÉ AU CŒUR DE LA PRÉVENTION SITUATIONNELLE

Le ministère de l'Intérieur a installé des Référents Sûreté dans chaque département, à qui vous pouvez adresser vos questions ou demander un avis pour améliorer votre protection. Leur site Internet, www.referentsurete.com, est une mine de conseils et d'informations pratiques pouvant répondre à vos problématiques concrètes.

LES SACS DE CAISSE EN PLASTIQUE INTERDITS À PARTIR DU 1^{ER} JUILLET

L'interdiction des sacs de caisse en plastique à usage unique, qui devait à l'origine entrer en vigueur le 1^{er} janvier dernier, s'appliquera finalement à partir du **1^{er} juillet 2016**. Seront interdits les sacs en plastique d'épaisseur inférieure à 50 micromètres aux caisses des magasins, sans considération de volume, gratuits ou payants. Puis seront prohibés, au 1^{er} janvier 2017, les sacs ou emballages en plastique qui ne sont pas en caisse et contenant des denrées alimentaires. Les consommateurs doivent se voir proposer aux caisses des sacs réutilisables (plus de 50 micromètres) ou des sacs en papier.

Article intégral : actu.orange.fr

Actu.orange.fr et AFP, 1^{er} février 2016

► En savoir plus : www.developpement-durable.gouv.fr

DES LOGICIELS DE CAISSE CERTIFIÉS OBLIGATOIRES À PARTIR DE 2018

Tous les commerçants assujettis à la TVA devront enregistrer les paiements de leurs clients à l'aide d'un logiciel de comptabilité ou de caisse sécurisé et certifié, dans le but de lutter contre la fraude et la dissimulation des recettes. **Un investissement à anticiper...**

► En savoir plus : www.service-public.fr

Service-public.fr, 8 janvier 2016

AGENDAS D'ACCESSIBILITÉ PROGRAMMÉE

Les demandes d'Agenda d'accessibilité programmée (Ad'AP) et les attestations d'accessibilité peuvent toujours être envoyées aux préfets, en expliquant les raisons du retard. La durée pour réaliser le programme présenté dans l'Ad'AP sera néanmoins réduite d'autant. Tant que les textes relatifs aux sanctions, prévus au printemps, ne sont pas parus, il ne sera appliqué aucune pénalité pour ce retard.

Nous vous mettons en garde également contre **des démarchages abusifs**, notamment ceux d'une entreprise invitant, pour éviter une forte amende, à se connecter à son site Internet pour y faire votre dépôt d'Ad'AP (moyennant 450 € HT). Nous rappelons que **ce dépôt, gratuit, doit être fait auprès de la Préfecture de votre département**.

► En savoir plus et télécharger les formulaires : www.accessibilite.gouv.fr

FOCUS : FIDÉLISATION DES CLIENTS

COMMENT RENDRE VOS CLIENTS FIDÈLES ?

Un client coûte 5 à 10 fois moins cher à fidéliser qu'à conquérir.

Tout le monde parle de la fidélisation mais très peu de marques arrivent à fidéliser véritablement leurs clients. Pourtant cette fidélisation est un véritable enjeu pour les entreprises.

Article intégral : www.1min30.com

1min30, 21 septembre 2015 (Jérémie Dornbusch)

OBJETS PROMOTIONNELS : RESTEZ EN CONTACT AVEC VOS CLIENTS

Les objets promotionnels permettent de mettre en place une relation spéciale avec vos clients. Ce sont des attentions qui vont faire plaisir et montrer que vous êtes proche de vos clients.

Article intégral : <http://commerce.life>

Commerce Life, 26 janvier 2016

LES EMPLACEMENTS AUTORISÉS POUR LES SURFACES COMMERCIALES

Une enseigne commerciale est une inscription, forme ou image apposée sur un immeuble, ou située sur un terrain, portant sur une activité qui s'y exerce. Elle permet aux clients d'identifier le local d'exploitation (une boutique par exemple). Elle doit respecter certaines règles d'emplacement, de dimensions, etc. Son installation requiert une autorisation préalable dans certains cas.

► Retrouvez les règles applicables et l'infographie sur les emplacements autorisés sur www.service-public.fr

Service-public.fr, 20 janvier 2016

DÉCLARATIONS SOCIALES EN LIGNE : QUI EST CONCERNÉ EN 2016 ?

Certains seuils au-delà desquels les déclarations sociales sont obligatoirement à faire en ligne sont abaissés en 2016.

► En savoir plus : www.service-public.fr

Service-public.fr, 4 janvier 2016

QUELS SONT LES DÉLAIS DÉROGATOIRES POUR LE PAIEMENT ENTRE PROFESSIONNELS ?

Les délais de paiement maximum entre professionnels sont encadrés par la loi : 60 jours calendaires ou 45 jours fin de mois. Certaines exceptions et dérogations existent et ont été mises à jour à compter de début 2016.

► En savoir plus : www.service-public.fr

Service-public.fr, 1^{er} janvier 2016

REDEVANCE SUR LA DIFFUSION DE MUSIQUE DANS UN COMMERCE

Si vous diffusez de la musique dans votre établissement, y compris via un message d'attente téléphonique, vous devez vous acquitter des droits d'auteurs, auprès de la SACEM. Si vous utilisez pour cela des supports enregistrés, vous devez également verser une redevance auprès de la SPRÉ visant à rémunérer les artistes-interprètes et les producteurs. Les barèmes diffèrent selon la nature des établissements et le nombre de salariés.

► La SACEM simplifie vos démarches : clients.sacem.fr

► En savoir plus : www.service-public.fr

DES APPLIS OFFRANT DES BONS DE RÉDUCTION

Deux applications mobiles permettant de disposer de coupons de réduction viennent d'éclorre pour favoriser le commerce du centre-ville. Il s'agit de [Delta Shopping](#) lancé dans l'agglomération dunkerquoise et de [Pulse](#) à Sablé-sur-Sarthe.

Direction centre-ville, 14 décembre 2015

À lire également :

► FIDÉLISER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ET SUR MOBILE GRÂCE AU COUPONING

Le coupon digital fait partie de ces supports qui permettent de motiver le web-to-store (*attirer les consommateurs vers un point de vente physique à partir d'outils liés à Internet et aux technologies mobiles*).

Article intégral : www.leblogducommerçant.fr

Le Blog du commerçant (Rudy Brovelli), 21 décembre 2015

► [Les webcoupons de réduction, un levier efficace de conversion et de fidélisation ?](#)

1min30 (Gabriel Dabi-Schwebel), 5 janvier 2016



**OUIKICOMMERCE :
L'OUTIL DES CCI POUR IDENTIFIER
ET DIFFUSER LES BONNES
PRATIQUES ENTRE LES ACTEURS
DU COMMERCE**

Le [OuiKiCommerce](#) est un nouveau moteur de recherche qui met à la disposition des acteurs du commerce (collectivités territoriales, fédérations professionnelles, unions commerciales, associations, réseaux consulaires, entreprises...) des idées d'actions, des expériences réussies qui méritent d'être partagées par un plus grand nombre car elles ont un impact positif pour le développement du commerce.

Le OuiKiCommerce est fondé sur le partage d'expériences et recense plus d'**une centaine d'actions** répondant aux critères de bonnes pratiques, classées dans **18 thématiques** (aménagement du territoire, management de centre-ville, développement durable, e-commerce..).

- ▶ Gagnez du temps, trouvez des idées et des solutions, partagez et valorisez vos bonnes pratiques sur www.ouikicommerce.fr

**LE GART SE PENCHE SUR LA MOBILITÉ DES « AGGLOS »
DE TAILLE MOYENNE**

Le GART a présenté les résultats de son étude Mobilité et villes moyennes. Pour les élus des villes moyennes, le déclin des centres villes était le résultat de leur inaccessibilité aux voitures. L'étude bat en brèche l'adage « no parking, no business » à l'exemple du Grand Poitiers qui a décidé de multiplier par deux les zones piétonnes, ce qui a conduit une grande enseigne comme H&M à s'installer. Autre idée reçue, empêcher les populations d'accéder au centre-ville en voiture, conduirait à leur faire prendre davantage les transports en commun, en réalité, ces automobilistes vont faire du shopping ailleurs à l'image de ce qui s'est passé à Chalon-sur-Saône.

Article intégral : www.mobilicites.com

Mobilicités (Florence Guernalec), 2 octobre 2015

À lire également : La désertification touche principalement les villes moyennes de moins de 100.000 habitants. Les municipalités tentent d'enrayer cette spirale en multipliant les animations, alors que la place de la voiture fait polémique.

Article intégral sur lemonde-emploi.blog.lemonde.fr

Le Monde, 12 janvier 2016

LES SUPÉRETTES INONDENT LES VILLES DE FRANCE

Les enseignes de la grande distribution investissent plus que jamais le paysage des villes. En dix ans, le nombre de magasins alimentaires de proximité, franchises ou succursales d'un réseau d'enseignes, est passé de 6.128 à 8.518. Cela représente une densité de **1 supérette pour 7.435 habitants** en 2015, contre 1 pour 10.342 habitants en 2005, d'après les données de Nielsen TradeDimensions. Ces magasins (dont la surface est comprise entre 100 et 400 m²) totalisaient 7,3 % des ventes alimentaires en France l'an dernier. Des disparités persistent entre zones rurales et urbaines, ces petites surfaces développant en premier lieu dans les villes. La présence de ces magasins de centre-ville s'amplifie en même temps que l'essor de la vente en ligne. Ils sont pour certains d'entre eux utilisés de plus en plus fréquemment comme points de retrait de colis commandés en ligne.

Article intégral et infographie : www.latribune.fr

La Tribune.fr, 20 janvier 2016

**BOURGES :
136 COMMERCES POUR UN NOËL À GRATTER !**

L'Office de Commerce et d'Artisanat de Bourges a réalisé sa première opération commerciale à l'occasion des fêtes. Plus de 35.000 jeux à gratter ont été distribués par les commerces de Bourges et les commerçants du marché. Une tablette, quatre vélos et 1.000 euros de chèques cadeaux Fédébon ont garni ainsi les cabas des consommateurs pour Noël. Au final, **136 commerces ont participé**, une belle réussite !

- ▶ Pour adhérer à l'OCAB, contactez Océane Loew tel : 02 48 67 57 96

**VENDÔME : UN PROGRAMME D'ANIMATIONS COMPLET
EN DÉCEMBRE 2015**

Nuit givrée à Vendôme !

Pour la première fois, à la veille des fêtes, les commerçants de Vendôme ont ouvert leur portes jusqu'à 22 h, le vendredi 18 décembre et les clients ont répondu nombreux au rendez-vous. La Fédération du Commerce du Vendômois a mis à disposition de ses adhérents des chalets sur la place Saint Martin. Cette initiative nouvelle a permis à des commerçants de disposer d'un second point de vente temporaire dans un lieu central très fréquenté. Comme chaque année, un doublement des points a été proposé aux porteurs de la « Clé Vendômoise », programme collectif de fidélisation porté depuis 2000 par la Fédération. Ces animations ont complété la dynamique commerciale apportée par la patinoire installée en plein centre par la Ville durant tout le mois de décembre. Une synergie gagnante !

PUBLICATIONS

▶ **CHIFFRES CLÉS DU COMMERCE - ÉDITION 2015**

Les [Chiffres clés du commerce](#) présentent une synthèse des dernières statistiques disponibles sur le commerce en général, relatives notamment au poids économique du secteur, et des éléments sur le commerce de détail en magasin : surfaces de vente, implantation territoriale, profil des actifs...

Direction Générale des Entreprises, 3 novembre 2015

▶ **LES MAGASINS DE JEUX ET JOUETS DOIVENT
CULTIVER LEUR POLYVALENCE POUR ATTIRER LES
CONSOMMATEURS**

Le Crédoc a publié, fin 2015, une étude très riche sur la consommation et le commerce des jouets et jeux en France. Il montre l'évolution des habitudes et des comportements d'achats... pour inviter les commerçants à en tenir compte pour élaborer leur stratégie marketing.

Téléchargez la note de synthèse du Crédoc : www.credoc.fr

Article intégral : [Pour le Crédoc, les magasins de jeux et jouets doivent faire leur mue](#)

Lsa-conso.fr (Véronique Yvernault), 23 décembre 2015