

# L'ESSENTIEL du Commerce

**La 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

### NOUVEAUTÉ À LA CCI LOIRET : DEUX OFFRES DÉDIÉES À LA TRANSMISSION DE VOTRE COMMERCE.

#### L'offre « Essentiel Transmission » :

- ▶ Faire savoir que vous êtes à la vente par la diffusion de votre annonce de cession pendant 12 mois sur : [www.transentreprise.com](http://www.transentreprise.com) (600.000 visites par an) et [www.reprise-entreprise.bpifrance.fr](http://www.reprise-entreprise.bpifrance.fr) (le portail de cession d'entreprise de BPI France).
- ▶ Gestion des contacts repreneurs par la CCI Loiret qui les qualifie et vous assure l'anonymat.
- ▶ Accompagnement individuel et personnalisé par un conseiller spécialisé.

#### L'offre « Intégral Transmission » :

En plus des prestations de l'offre « Essentiel », cette offre intègre

- ▶ L'évaluation de votre commerce ainsi que sa présentation dans un dossier de vente qui pourra être transmis et utilisé par le repreneur.

Contactez la CCI Loiret : [raphael.alibert@loiret.cci.fr](mailto:raphael.alibert@loiret.cci.fr)

### VOUS SOUHAITEZ RECRUTER UN OU PLUSIEURS APPRENTIS : IL EST ENCORE TEMPS !

Prenez contact avec le Développeur de l'Apprentissage de la CCI Loiret qui est à votre disposition pour vous aider dans l'ensemble de vos démarches :

- ▶ Information précise sur le dispositif contrat d'apprentissage.
- ▶ Définition, analyse de vos besoins et de la filière de formation recherchée.
- ▶ Accompagnement dans la recherche d'un apprenti et/ou d'un CFA (centre de formation d'apprenti).
- ▶ Appui dans vos démarches administratives liées à la mise en place du contrat d'apprentissage et interface avec les équipes du Point Apprentissage.
- ▶ Information sur les aides financières possibles, conditions d'accès, simulation du coût...

Le Développeur de l'Apprentissage se déplace dans votre entreprise. Son objectif est d'être au plus près de vos préoccupations, de votre réalité terrain et de faire que l'apprentissage soit un levier de performance pour votre entreprise.

Contactez la CCI Loiret : Christine Fernandes  
02 38 77 77 25 [christine.fernandes@loiret.cci.fr](mailto:christine.fernandes@loiret.cci.fr)

- ▶ Vous souhaitez [vous abonner](#) à L'Essentiel du Commerce ou [vous désinscrire](#)

## ÉVÉNEMENTS

### ▶ LA FRANCHISE : UNE OPPORTUNITÉ POUR LES ACTIVITÉS DU COMMERCE ET DES SERVICES ?

Lundi 17 octobre 2016 de 9 h à 12 h, à la CCI loiret, Orléans

### ▶ LA DIVERSITÉ : TOUS DIFFÉRENTS - TOUS COMPÉTENTS

Conférence du CGA Val de France, lundi 28 novembre 2016 à 18 h, à Orléans (52 rue d'Illiers)

Inscrivez-vous au 02 38 78 08 88

### ▶ LES RENCONTRES DE LA CRÉATION ET DE LA REPRISE D'ENTREPRISE

Jeudi 1<sup>er</sup> décembre 2016 au lab'O à Orléans

Programme et inscription : [www.reseaucreation45.com](http://www.reseaucreation45.com)



**CCI CENTRE-VAL DE LOIRE**  
Votre réseau des CCI en région

**LES ÉLECTIONS DANS LES CCI**

DU 20 OCTOBRE AU 2 NOVEMBRE 2016

Entrepreneurs, votez sur  
[www.jevote.cci.fr](http://www.jevote.cci.fr) ou par courrier

renseignements sur [www.centre.cci.fr](http://www.centre.cci.fr)



POUR LE DÉVELOPPEMENT  
ÉCONOMIQUE  
JE NE VOIS  
QU'UN  
VOTE

## LE COIN DES DÉCISIONS CDAC

### CDAC DU 28 JUIN 2016

- ▶ Pithiviers le Vieil : autorisation d'extension de 495 m<sup>2</sup> d'un ensemble commercial, à l'enseigne **Intermarché**, portant la surface de vente à 2.875 m<sup>2</sup>.
- ▶ Chécy : autorisation pour la création d'une surface spécialisée en articles de sports et de loisirs de 2.586 m<sup>2</sup> de surface de vente à l'enseigne **Intersport**.

## VOS CONSEILLERS COMMERCE TOURISME CCI

▶ **Régine Penasson**  
Responsable Commerce et Tourisme  
02 38 77 77 93  
[regine.penasson@loiret.cci.fr](mailto:regine.penasson@loiret.cci.fr)

▶ **Pascal Hurault**  
Conseiller Commerce et Développement local  
02 38 77 77 90  
[pascal.hurault@loiret.cci.fr](mailto:pascal.hurault@loiret.cci.fr)

▶ **Adeline Asserin**  
Conseillère Commerce et Développement local  
02 38 77 77 67  
[adeline.asserin@loiret.cci.fr](mailto:adeline.asserin@loiret.cci.fr)

▶ **Marie-Edith Jouault**  
Conseillère Tourisme et CHR  
02 38 77 77 24  
[marie-edith.jouault@loiret.cci.fr](mailto:marie-edith.jouault@loiret.cci.fr)

## LES PETITS COMMERCE ACCOMPAGNENT LE DÉVELOPPEMENT DU DO IT YOURSELF

Entre mode du vintage et crise économique, nombreux sont les facteurs qui ont favorisé l'émergence du « Do it yourself » ou « faites-le vous-mêmes ». Loin d'y voir un recul de la consommation, de nombreux petits commerces ont vu dans cette tendance une opportunité commerciale nouvelle, et ont adapté leur offre en fonction, avec notamment des formations et ateliers pour accompagner les consommateurs.

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

*Idées locales, 19 septembre 2016*

## MARCHÉS DE PLEIN AIR ET HALLES COUVERTES REPRENENT DES COULEURS

Il se crée, chaque année en France, une centaine de marchés de plein air. Le secteur est en légère croissance dans l'alimentaire mais continue de reculer dans le textile. Des diversifications d'activités commencent à émerger avec l'arrivée de coiffeurs ambulants, de couturiers et même parfois des opticiens.

**Info + :** 8.000 villes de toutes les tailles se partagent des marchés hebdomadaires ou bihebdomadaires. Le secteur représente 52.000 emplois équivalent temps plein.

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

*Les Échos (Stanislas du Guerny), 14 septembre 2016*

## LE DRIVE SE DIVERSIFIE

Né dans la secteur de la grande distribution, le circuit, toujours en croissance, commence à s'essouffler et cherche à investir de nouveaux territoires comme le bricolage (Castorama, Brico Dépôt, Ikea, Leroy Merlin), les jouets (JouéClub) ou la pharmacie. « Les ouvertures hors alimentaire sont encore peu significatives, mais elles représentent l'avenir du drive ».

**Info + :** Plus de 80% des hypermarchés tricolores proposent, aujourd'hui, un service drive. Ce taux de couverture atteint 97 % pour les points de vente de plus de 6.500 m<sup>2</sup> mais seulement 11 % pour les moins de 1.200 m<sup>2</sup>.

Article intégral : [www.e-marketing.fr](http://www.e-marketing.fr)

*E-marketing (Véronique Meot), 8 septembre 2016*

## LA LIVRAISON À DOMICILE RÉINVENTÉE

L'offre de livraison à domicile se réinvente et investit tous types de commerces. La livraison améliore l'accessibilité des produits et des services des petits commerces pour une clientèle moins mobile ou moins disponible aux horaires d'ouverture des magasins. Elle est, aussi, un moyen de valoriser sa dimension de proximité, tant géographique qu'humaine.

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

*Idées locales, 19 août 2016*

# DÉCOUVREZ LE 33<sup>E</sup> IKEA FRANÇAIS

Ikea vient d'ouvrir à Orléans son 33<sup>e</sup> magasin français. Il comprend notamment des produits dédiés aux commerçants.

Pour consulter la vidéo : [www.olivierdauvers.fr](http://www.olivierdauvers.fr)

*www.olivierdauvers, 5 septembre 2016*

## À lire également :

► [Ikea adapte ses showrooms pour les activités entreprises](#)

*Retail-distribution (Frank Rosenthal), 6 septembre 2016*

# LA VACANCE COMMERCIALE DES CENTRES-VILLE TOUJOURS PLUS ÉLEVÉE

La vacance commerciale des centres-villes a encore progressé en 2015, à 9,5 %, soit un point de plus qu'en 2014. Procos constate une érosion continue depuis 2012. Même parmi les villes dans une situation favorable au début des années 2000, rares sont celles qui échappent au phénomène, excepté les grandes villes.

Article intégral : [www.localtis.info](http://www.localtis.info) et [présentation de Procos](#)

*Localtis.info, jeudi 23 juin 2016*

**Info + :** Dreux et Vierzon font partie des plus touchées en région Centre-Val de Loire avec plus de 15 % de taux de vacance.

## À lire également :

### ► LA RENAISSANCE DES CENTRES-VILLES

Les maires, réunis en congrès, ont débattu de la revitalisation des centres villes. Exemple à Vierzon et Beauvais, deux villes qui testent des initiatives pour attirer les chaland.

Article intégral : [www.la-croix.com](http://www.la-croix.com)

*La Croix (Florence Quille et Xavier Renard), 31 mai 2016*

### ► BOUTIQUES À L'ESSAI : TROUVER UN LOCAL À MOINDRE COÛT

Le principe : une boutique vide, en centre-ville et en bon état, fait l'objet d'un affichage spécifique en vitrine (« Opération ma boutique à l'essai »). La mairie lance un appel à candidatures en collaboration avec la Chambre de Commerce, la Chambre des Métiers ou des réseaux comme Initiative France. Ce nouveau dispositif est mis en œuvre dans une vingtaine de communes.

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

*Les Échos (Bruno Askenazi), 8 juillet 2016*

### ► VACANCE DES LOCAUX COMMERCIAUX : UN SUJET MOBILISATEUR

La Loire-Atlantique parvient à contenir le nombre de ses locaux commerciaux vides. Pour autant, sur ce terrain, rien n'est jamais gagné. Tour d'horizon des stratégies locales...

Article intégral : [nantesstnazaire.cci.fr](http://nantesstnazaire.cci.fr)

*CCI Nantes-Saint-Nazaire, 31 août 2016*

### ► COMMERÇANTS ET ÉLUS AMORCENT UNE RÉFLEXION COMMUNE

La grande distribution participe désormais à des groupes de réflexion sur la revitalisation des centres-villes. « Pour revitaliser le commerce de proximité, il faut agir sur tous les tableaux ». Un phénomène nouveau favorise les efforts des édiles : celui du retour des enseignes de grande distribution vers le commerce de proximité.

Article intégral : [www.la-croix.com](http://www.la-croix.com)

*La Croix (Michel Waindrop), 30 mai 2016*

# QUE DÉCIDERAIENT LES FRANÇAIS S'ILS DIRIGEAIENT UN MAGASIN ?

OpinionWay a analysé le point de vue des Français sur le personnel en magasin et a mis dans la peau de ces derniers. S'ils étaient directeurs de magasin, les Français investiraient sur la disponibilité des vendeurs, la qualité de l'accueil (36 % veulent rendre le sourire obligatoire) et la réduction de l'attente (35 % généraliseraient les caisses automatiques ou en libre-service). Pour l'innovation, ils privilégieraient celles ayant un effet immédiat et notamment sur leur porte monnaie telles que les alertes de promotions en temps réel ou les programmes de fidélité connectés.

► Article intégral et infographie : [www.keyneosoft.com](http://www.keyneosoft.com)

## COMMENT INTERNET EST EN TRAIN DE TUER LES SOLDES

Cette année encore, le bilan des soldes déçoit les commerçants. Les Français semblent préférer étaler leurs achats sur l'année grâce aux tarifs avantageux proposés sur Internet.

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

*Les Échos (Guillemette Petit), 3 août 2016*

## PORTRAIT-ROBOT DU CONSOMMATEUR E-COMMERCE EN 65 CHIFFRES

Le comportement online du consommateur évolue constamment. Et pour optimiser l'efficacité de votre site e-commerce, il est important de suivre les tendances d'achat & de consommation. Le site de bons plans Ecoreuil.fr a compilé dans une infographie les statistiques issues de différentes études et sondages dédiés aux comportements des acheteurs en ligne. L'idée : tirer leur portrait-robot psychologique.

Article intégral et infographie : [blog.doyousoft.com](http://blog.doyousoft.com)

*DoYouSoft - Le Blog, 23 juin 2016*

## PRÈS DE 80 % DES INTERNAUTES FRANÇAIS ACHÈTENT EN LIGNE, SELON LA FEVAD

La Fédération du e-commerce et de la vente à distance et Médiamétrie révèlent que près de 36 millions d'internautes français ont déjà effectué des achats en ligne, soit plus de 4 internautes sur 5. Plus de la moitié des cyberacheteurs français utilisent leur smartphone en magasin pour comparer les prix ou pour partager la photo d'un produit.

**Info + :** Habillement, voyages et produits culturels restent le trio gagnant des catégories de produits les plus achetés en ligne.

Article intégral : [www.usine-digitale.fr](http://www.usine-digitale.fr)

*Usine Digitale (Emmanuelle Delsol), 16 septembre 2016*

## ÉQUIPÉS DE TABLETTES, LES VENDEURS DE DARTY REPRENENT LE POUVOIR FACE À LEURS CLIENTS

Aux origines du web, on imaginait un combat entre les magasins en ligne et les boutiques en brique. Aujourd'hui, la réalité est tout autre. Loin de s'opposer les deux mondes s'interpénètrent tous azimuts. Il est devenu indispensable que le client puisse arriver en magasin avec son terminal personnel sur lequel il a, par exemple, commencé à faire son shopping. Aujourd'hui, un bon vendeur doit être capable de partir du souhait précis de son client qui a été faire son pré shopping en ligne et poser les questions pour trouver le produit qui pourrait lui convenir en magasin.

Article intégral : [www.usine-digitale.fr](http://www.usine-digitale.fr)

*Usine Digitale (Christophe Bys), 15 septembre 2016*

## COMMENT AUGMENTER LA FRÉQUENTATION DANS MON MAGASIN ?

Si posséder une enseigne en propre peut constituer une première étape dans le développement de son business, encore faut-il réussir à attirer les clients. Choisir minutieusement sa zone de chalandise, jouer la carte du bouche à oreille, faire de ses clients les ambassadeurs de son commerce, réaliser des campagnes marketing efficaces, mettre en valeur sa façade extérieure, miser sur un décor intérieur original, créer des partenariats entre boutiques et optimiser sa présence sur le web sont les clés pour faire venir encore et toujours plus de prospects dans son magasin.

Article intégral : [www.dynamique-mag.com](http://www.dynamique-mag.com)

*Dynamique Magazine, 24 mai 2016*

## CERTIFICATS D'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE

Certaines dépenses visant à réduire vos consommations énergétiques ouvrent droit à une aide financière appelée [Certificat d'Économie d'Énergie](#). Des dépenses d'isolation, de remplacement d'huisseries, d'acquisition de mobilier réfrigéré fermé, d'équipement en éclairage LED, etc. y sont éligibles... dès lors que l'aide est demandée avant d'engager la dépense.

**Pour en savoir plus :** [www.developpement-durable.gouv.fr](http://www.developpement-durable.gouv.fr) et contactez les conseillers de votre CCI.

## EMBAUCHE PME

Les TPE et PME qui embaucheront des salariés avant le 31 décembre 2016 peuvent prétendre à une prime de 500 € par trimestre sur 2 ans.

**Pour en savoir plus :** [travail-emploi.gouv.fr](http://travail-emploi.gouv.fr)

## VAISSELLE EN PLASTIQUE INTERDITE À PARTIR DE 2020

La loi relative à la transition énergétique pour la croissance verte interdit la vente et la distribution des gobelets, verres et assiettes en plastique à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2020.

**Pour en savoir plus :** [www.economie.gouv.fr](http://www.economie.gouv.fr)

## OUVERTURE DU CPF AUX NON SALARIÉS

A compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018, le Compte Personnel de Formation sera ouvert aux travailleurs indépendants et à leurs conjoints collaborateurs. Comme pour les salariés, leur compte sera alimenté de 24 heures par année d'activité jusqu'à un crédit de 120 heures, puis de 12 heures par an jusqu'à un plafond de 150 heures. Les non-salariés pourront également bénéficier d'heures de formations supplémentaires (au delà du plafond de 150 heures) accordées et financées par le fonds de formation des non salariés ou la Chambre de Métiers et de l'Artisanat.

**Pour en savoir plus :** [www.service-public.fr](http://www.service-public.fr)

## IMMOBILIER COMMERCIAL : LA LOI PINEL PÈSE FORTEMENT SUR LES CDAC

Savills Valuation confirme la baisse significative des demandes d'autorisations commerciales pour 2015. Les demandes de CDAC sont en recul de près de 43 % avec 829 dossiers déposés représentant 1.649.064 m<sup>2</sup>. Néanmoins, le taux d'autorisation est stable d'une année sur l'autre à 86 % (soit 1.428.644 m<sup>2</sup>).

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

*DirectGestion, 27 juillet 2016*

## RÉFORMER LE STATIONNEMENT : UNE SOLUTION POUR L'ATTRACTIVITÉ DES CENTRES-VILLES

Le nouveau statut juridique du stationnement payant sur voirie entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2018. Cette nouvelle gestion du stationnement vise à l'efficacité tant en termes de respect des règles de stationnement que de taux de paiement immédiat. Elle présente, entre autres avantages, celui de renforcer l'attractivité commerciale des centres-villes.

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

*Courrier des Maires, 6 juin 2016*

## DATES DES SOLDES 2017

### ► SOLDES D'HIVER

Du mercredi 11 janvier au mardi 21 février inclus

### ► SOLDES D'ÉTÉ :

Du mercredi 28 juin au mardi 8 août inclus

**Pour en savoir plus :** [Rappel de la réglementation](#)

## UN LIFTING POUR LES CHÈQUES CADEAUX FÉDÉBON 28 UTILISABLES DANS 750 COMMERCE D'EURE-ET-LOIR

Les chèques cadeaux Fédébon 28, commercialisés depuis 6 ans par la CCI Eure-et-Loir, s'offrent cette année un petit lifting avec notamment un nouveau format « plus pratique, comme les chèques restaurant ». Ces chèques cadeaux peuvent être utilisés dans l'ensemble du département, chez les 750 commerçants et prestataires de services adhérents.

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

L'Écho Républicain (Simon Dechet), 14 septembre 2016

### À lire également :

#### ► POURQUOI UN CHÈQUE-CADEAU LOCAL ?

Porteur de vos valeurs, le chèque-cadeau est un outil de communication, de fidélisation et de développement profitable à tous les acteurs de votre territoire. Découvrez tous les avantages qu'il incarne.

Article intégral : [directioncentreville.wordpress.com](http://directioncentreville.wordpress.com)

Directioncentreville, 30 juin 2016

#### ► SHOP'IN ALENÇON SORT UN CLIP POUR PROMOUVOIR LES CHÈQUES CADEAUX

L'office de commerce et de l'artisanat d'Alençon a dévoilé un court-métrage de deux minutes trente sur sa page Facebook. Sur le modèle de la série Bref, l'acteur Thomas Lefaux vante avec humour les mérites des chèques cadeaux proposés dans plus de 90 enseignes d'Alençon.

Pour consulter le court métrage : [www.facebook.com](http://www.facebook.com)

Ouest France, 14 septembre 2016

## LA CLÉ VENDÔMOISE ARRIVE SUR SMARTPHONE

La Fédération du Commerce du Vendômois (Loir-et-Cher) vient de lancer son application mobile Clé Vendômoise, du nom de son programme collectif de fidélisation. Chacun peut y consulter son épargne disponible et son historique, mais aussi la liste des commerçants adhérents et y trouver leurs bons plans.

Pour en savoir plus : rendez-vous sur la [page Facebook de la FCV](https://www.facebook.com/la.fcv)

## ORGANISATION DU COMMERCE : LA LOGIQUE INTERCOMMUNALE SERA-T-ELLE MEILLEURE ?

Face à l'inefficacité des politiques publiques à endiguer l'essor des surfaces commerciales, l'Assemblée des communautés de France (AdCF) et l'Institut pour la ville et le commerce (IVC) ont plaidé pour une vision intercommunale de l'urbanisme commercial à l'occasion d'un colloque organisé le 16 septembre 2016. PLUI et nouvelle politique commerciale issue de la loi Notr leur semblent marquer un changement de cap.

Article intégral : [www.localtis.info](http://www.localtis.info)

Localtis (Emilie Zapalski), 21 septembre 2016

## CCI'SCOPE COMMERCE 2<sup>E</sup> TRIMESTRE 2016 La note de conjoncture régionale consacrée au Commerce

### UN MORAL EN BERNE ET DES INTEMPÉRIES EXCEPTIONNELLES ONT PÉNALISÉ L'ACTIVITÉ COMMERCIALE AVANT L'ÉTÉ

Les mois d'avril, mai et juin 2016 n'ont pas apporté aux commerçants du Centre-Val de Loire l'embellie tant espérée. Près d'un commerçant sur deux a vu son chiffre d'affaires diminuer par rapport à celui du 2<sup>e</sup> trimestre 2015. Les inondations ont touché une grande partie de la région au mois de juin ce qui a pénalisé les activités commerciales. Outre ces conditions météorologiques défavorables, les commerçants évoquent aussi un climat social morose qui impacte négativement les activités avec notamment la multiplication des grèves et des manifestations en réaction au projet de Loi Travail. La situation financière des commerces est jugée normale pour 57 % d'entre eux, mais ce résultat a priori satisfaisant, doit être tempéré par la quasi disparition des commerçants jugeant leur situation financière « aisée » qui s'est réduite de 11 % à 2 % depuis la dernière enquête. Interrogés sur la période estivale, les commerçants étaient plutôt optimistes avec un solde d'opinion positif dans tous les départements sauf dans le Cher.

Sur le plan des soldes, celles-ci sont jugées insatisfaisantes par plus d'un commerçant sur deux en raison d'une fréquentation décevante car stagnante. Seul le secteur de l'équipement de la personne se déclare un peu plus satisfait. L'impression dominante est l'absence d'engouement pour ces opérations désormais banalisées par les ventes privées organisées tout au long de l'année. Le bilan définitif des soldes sera approfondi dans le prochain numéro et permettra d'évaluer l'impact des attentats de juillet sur la fréquentation, ceux-ci n'ayant pas encore eu lieu au moment où les commerçants ont été interrogés au début de l'été.

► Pour en savoir plus : téléchargez le CCI'Scope Commerce du 2<sup>e</sup> trimestre 2016 ou abonnez-vous pour le recevoir chaque trimestre sur [www.centre.cci.fr](http://www.centre.cci.fr)

## PUBLICATIONS

#### ► BLOG DIRECTION CENTRE VILLE

Ce blog regorge de témoignages, de retours d'expériences et de veille réglementaire, retour d'expériences : une mine pour commerçants et unions commerciales

Pour en savoir plus : [directioncentreville.wordpress.com](http://directioncentreville.wordpress.com)

#### ► TOURISME AU CENTRE

Le Comité Régional du Tourisme du Centre-Val de Loire propose des offres de formation à destination des acteurs du tourisme et des entreprises fréquentées par des touristes.

Pour en savoir plus : [www.formations-tourisme-centre.fr](http://www.formations-tourisme-centre.fr)

#### ► RENFORCER LE RÉSEAU DES BOURGS-CENTRES ET DES VILLES MOYENNES QUI ANIMENT LES TERRITOIRES RURAUX ET PÉRIURBAINS

Aménager le territoire en s'appuyant sur les bourgs-centres et les villes moyennes, qui animent et organisent les liens au sein des territoires, c'est un axe majeur développé par les trois comités interministériels successifs de Laon, Vesoul et Privas. Le Gouvernement veut revitaliser ces pôles de centralité pour qu'ils contribuent à structurer ces territoires et qu'ils soient attractifs et lieux de ressources pour les habitants. Le Commissariat général à l'égalité des territoires accompagne les communes et intercommunalités en mobilisant plusieurs dispositifs complémentaires.

Pour en savoir plus : [www.cget.gouv.fr](http://www.cget.gouv.fr)

Commissariat Général à l'Égalité des Territoires, 14 juin 2016