ÉCONOMIE

CAHIER SPÉCIAL DEUX-SÈVRES

LES AIDES DE LA CCI AUX COMMERCES DE PROXIMITÉ

la Nouvelle République
www.lanouvellerepublique.fr

EN PARTENARIAT AVEC LA CCI DES DEUX-SÈVRES

La CCI des Deux-Sèvres proche du petit commerce

Delphine Sutre, directrice générale de la CCI depuis un an, évoque comment la collectivité peut venir en aide aux responsables de boutiques.

La CCI des Deux-Sèvres est proche du petit commerce. Quels sont ses leviers d'action ?

Être à l'écoute de l'entreprise, faire l'état des lieux de ses pratiques, recueillir ses besoins, l'orienter et l'accompagner dans un projet de développement, fait partie de l'ADN de la CCI Deux-Sèvres. En effet, avec ses dix conseillers d'entreprise sur le terrain et sur tout le département, à raison de deux par bassin d'emploi, la CCI agit en proximité au service de son développement. Que ce soit sur la transformation numérique, la transition écologique, l'innovation, la formation, ou encore la recherche de financement, ces conseillers terrain proposent un plan d'actions adapté. Ils se font également le relais des différents dispositifs de l'État, grâce notamment à leur bonne connaissance des programmes existants.

Nous avons traversé une période financière compliquée pour le petit commerce. Comment la CCI peut-elle aider ces chefs d'entreprise ?

Pour tout chef d'entreprise, une fois la stratégie et les besoins identifiés, la recherche de financement reste un des nerfs de la guerre. À ce titre, les conseillers l'accompagnent dans cette recherche de financement et la constitution du dossier de subventions, que ce soit pour investir dans du matériel, ou de l'immatériel comme des prestations numériques. Il est important de souligner que si le projet s'inscrit dans un programme soutenu par la Région Nouvelle-Aquitaine, cela n'engendre aucun frais pour l'entreprise et qu'aucune commission n'est retenue sur le montant de la subvention.

« La recherche de financement reste un des nerfs de la guerre. »

Quelles sont les prestations proposées par la CCI ?

Au-delà des programmes régionaux soutenus par la Région Nouvelle-Aquitaine et des dispositifs de l'État, le dirigeant peut parallèlement bénéficier d'un soutien à hauteur de 650 € par jour d'accompagnement, pour le montage d'un dossier d'aides et la réalisation d'un diagnostic.
Il peut également faire appel aux prestations de la CCI Deux-Sèvres telles que l'achat de fichiers d'entreprises, le dépôt d'une annonce liée à la transmission d'entreprise, la demande d'une étude de marché, la recherche d'un local, un besoin de formation, etc. ●

Propos recueillis par Jean-François Minot

LES CONSEILLERS CCI DES DEUX-SÈVRES

- ▲ **Thouarsais :** Sylvie Raymond, **06.16.44.71.06,** et Ingrid Milet, **06.27.00.06.53.**
- ▲ **Bocage bressuirais :** Corinne Aubineau, **06.11.40.11.33.**
- ▲ **Gâtine :** Emmanuelle Bertin, **06.27.00.06.52,** et Karine Echeverria, **06.15.56.63.29.**
- ▲ **Niortais :** Nathalie Bernaudeau, **06.16.44.88.72,** et Julien Vinconneau, **06.16.44.57.62.**
- ▲ **Mellois/Haut Val-de-Sèvre :** Françoise Brunet, **06.35.42.00.12,** et Joëlle Brunet, **06.16.44.69.12.**
- ▲ **Conseiller expert pour tous les professionnels CHR (Café hôtel restaurant) et Tourisme :** Christophe Bohmert, **06.26.91.39.78.**
- ▲ **Numérique pour les commerçants qui souhaitent vendre en ligne, via la plateforme Ma Ville Mon Shopping :** Manon Fleury, **06.29.91.14.11.**
- ▲ **Développement durable et la RSE :** Isabelle Mouzay, **06.27.00.06.57.**

Un commerce multiservice indispensable

À Saint-Romans-lès-Melle, l'aide à la modernisation permet de maintenir viable un commerce de proximité.

Fabrice Quintard et son épouse, Sandrine, n'ont pas les deux pieds dans le même sabot. Alors, forcément, quand ils ont repris l'épicerie et le bar-tabac du village de Saint-Romans-lès-Melle, ce n'était pas pour vendre un kilo de pâtes et deux briquets par semaine. Sans être la Samaritaine où on trouve de tout, leurs deux commerces – conçus dans un esprit drugstore – répondent à un très grand nombre d'attentes et de demandes.

« On est arrivés en 2006 et on a racheté le fonds de commerce à la commune en 2010. On a deux commerces, Vival et O'REST'O. On propose de l'épicerie, des fruits et des légumes, du pain, des plats à emporter, du poisson une fois par semaine, du tabac, des jeux de la Française des jeux, on a un bar, un restaurant, une cave à vins... » Sans oublier des cordes de guitare (oui, oui...) et de nombreux autres articles qu'on n'a pas pu prendre en note, faute de place sur notre cahier.

Un commerce multiservice dans toute sa diversité et son efficacité, mais qui avait mal vieilli depuis de trop nombreuses années, avec des néons blafards, un bar mal délimité, des vitrines réfrigérées sans portes, une cave à vins mal identifiée...

Est arrivé le Covid. Un coup de massue pour un commerce. C'est ce que s'est dit, dans un premier temps, Fabrice Quintard. *« Mais, en mars 2020, j'ai considéré que le confinement pouvait être une chance. On a fait le choix de profiter du plan de transformation des buralistes mis en place par la CCI. J'ai rencontré un conseiller de la chambre. Un audit a rapidement été effectué. Et on a vu qu'il fallait apporter plus de visibilité aux deux commerces, l'épicerie et le bar-tabac-restaurant. On a désormais des stores, une carotte éclairée, les vieux frigos sont remplacés, on a un terminal de cuisson, l'éclairage a été revu... »*

Des travaux, d'un montant global de 35.000 € HT environ, financés à hauteur de 40 % par la CCI et qui ont pu bénéficier à l'ensemble des activités. Une condition nécessaire pour soutenir le tabac qui, seul, ne peut être rentable à Saint-Romans-lès-Melle.

Fabrice et Sandrine Quintard font vivre deux commerces.

La vente sur Internet épaule la vente en boutique

Un site internet pour choisir et une boutique pour essayer et acheter. C'est la formule proposée par Angélique Simonet, à Parthenay.

Angélique Simonet joue la carte de la complémentarité entre site internet et boutique.

Malgré son jeune âge, Angélique Simonet a derrière elle de très nombreuses années d'expérience dans la vente de prêt-à-porter. Depuis le 15 octobre 2020, elle a choisi de voler de ses propres ailes. Les ailes d'un ange, bien sûr, puisqu'elle a baptisé sa boutique de vêtements pour femmes Angel Concept Store. Dans ce local, situé dans la galerie extérieure de l'Hyper U de l'avenue François-Mitterrand, à Parthenay, que des marques choisies pour leur style. *« C'est ma grande liberté. Je ne suis pas franchisée. Je vais régulièrement à Paris pour choisir mes vêtements. Toujours en petites séries pour que mes clientes ne les voient pas sur tout le monde. Et à la fin du mois de septembre, je vais doubler ma surface de vente en m'installant dans une cellule mitoyenne. On a abattu la cloison et les lieux sont en train d'être aménagés. »* Un développement rapide de la boutique accompagné de la progression d'un site internet marchand. Une complémentarité astucieuse qui donne des résultats commerciaux probants.

« Lors du confinement de novembre 2020, j'ai bénéficié du site de la CCI, Ma Ville Mon Shopping. J'avais regardé auparavant, mais construire un site coûte cher. Là, le site était gratuit et la CCI ne prenait pas de commissions. Et jusqu'à la fin de l'année, il n'y en aura pas. En une semaine tout a été mis en place. Je travaillais déjà sur Facebook et Instagram où je donne des conseils de tenues, mais un site internet est pérenne. »

À Angélique Simonet de l'alimenter régulièrement. Elle a investi dans un fonds photos et organise des séances de prises de vues dans son magasin. Les clientes ont désormais le choix : soit acheter sur le site, soit, après avoir choisi un ou plusieurs modèles, se rendre en boutique pour les essais de tailles. Internet ne devient désormais plus le concurrent de la vente en boutique.

Apprendre à présenter **bijoux et montres**

Pour mieux vendre, il faut bien présenter ses articles. Cela s'apprend. Illustration à la bijouterie Cante, à Bressuire.

Distinguer un point chaud d'un point froid, répertorier les points lumineux, respecter les règles très précises de merchandising, mettre en place une signalétique, créer du vide, autant de notions dont ont pu bénéficier Véronique Gautier et Marie Rodrigues, vendeuses à la bijouterie Cante, à Bressuire. La bijouterie Cante, un espace de vente pour les montres et bijoux, et deux ateliers pour la réparation et la création joaillière assurée par Christophe Cante, le patron.

« On a voulu bénéficier d'une formation sur la mise en valeur des vitrines, pour susciter le désir d'entrer dans la boutique et donner l'envie d'acheter. On voulait savoir où on en était, expliquent en chœur les deux salariées. *Notre collègue, Patricia, qui s'occupe de la DRH et de la gestion, s'est tournée vers la CCI des Deux-Sèvres et l'Opco (Opérateur de compétences) pour trouver une formation et le financement au titre de la formation continue. »*

C'est donc en octobre 2020, en période de confinement, qu'une journée a été banalisée pour cette formation. Après un audit des lieux, place à la formation théorique et pratique. *« On a appris qu'un client se décide dans les cinq secondes, qu'il se dirige toujours à droite en premier quand il entre dans un magasin, qu'il faut mélanger les liens coloriels, qu'il faut savoir créer du vide dans la vitrine, parce que si on voit trop d'articles, on ne voit plus rien »,* poursuivent, avec enthousiasme, Marie Rodrigues et Véronique Gautier.

Avec de nouvelles règles en poche, les 5B (bon produit, bon stock, bon moment, bon prix et bon endroit), le PPR (plein, propre, rangé), le 20-80 pour une vitrine extérieure (y placer 20 % des articles qui représentent 80 % du chiffre d'affaires), les deux vendeuses ont ainsi pu améliorer l'agencement de la boutique. *« Notre formateur était accessible, compréhensible, et cette formation nous a vraiment beaucoup apporté »,* concluent-elles.

Ce sont les deux vendeuses de la bijouterie Cante qui ont souhaité bénéficier d'une formation.

Sup'TG forme **les futurs managers**

Théorie et pratique. Valentine Proust bénéficie d'une double formation grâce à l'enseignement en alternance.

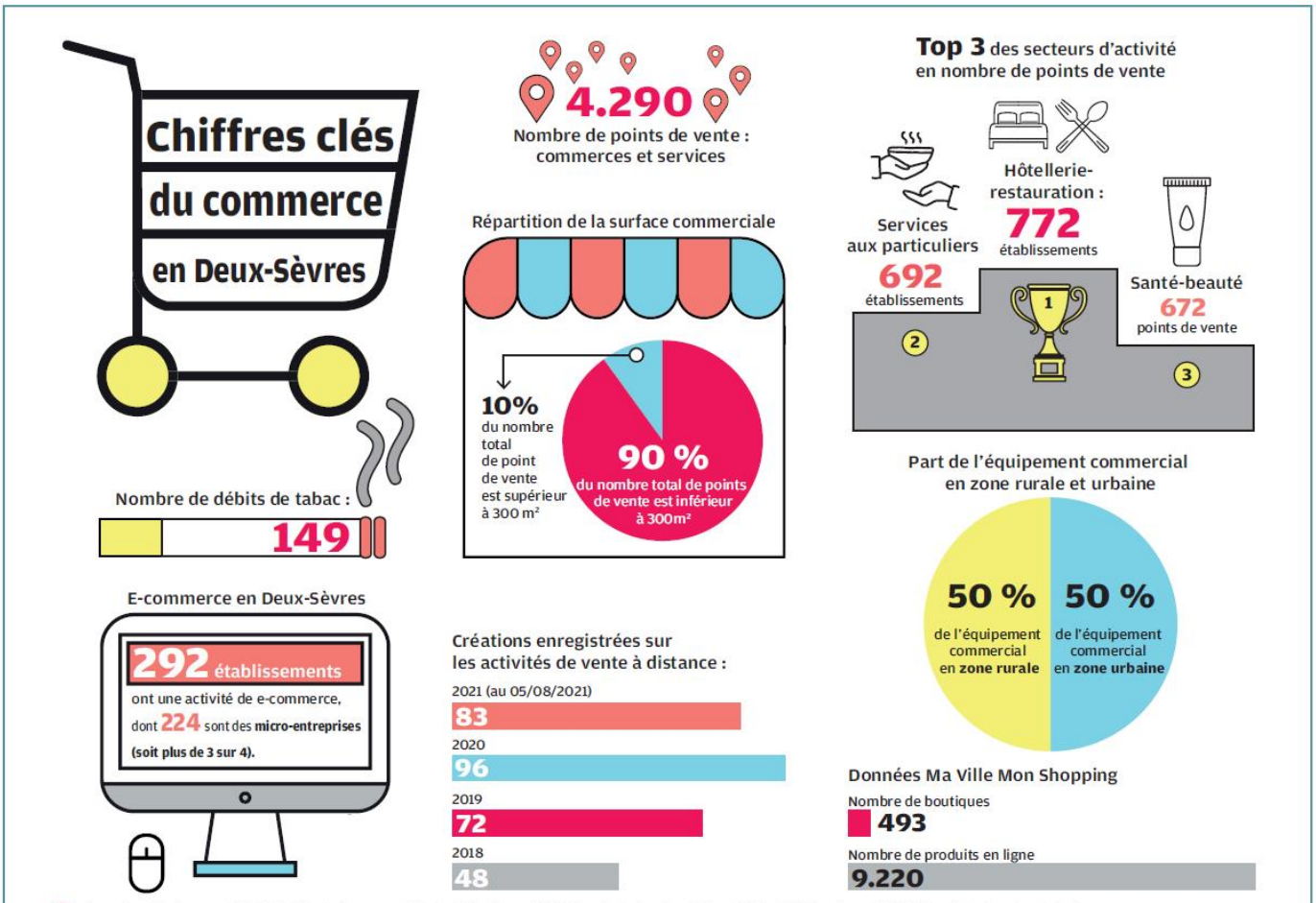
Valentine Proust est en 2e année de BTS Management commercial opérationnel à Sup'TG, l'école supérieure de formation en alternance de la CCI des Deux-Sèvres. Sa passion, le sport, et plus particulièrement le cyclisme qu'elle pratique depuis l'âge de 6 ans. Mais en attendant de prendre la tête d'une équipe dans un magasin de sport, Valentine Proust se forme. À l'école, mais également dans le magasin Centrakor, à Azay-le-Brûlé, aux côtés du gérant, Bertrand Parigot, et de son associée au travail comme à la maison, Béatrice Thomas.

Un univers de décoration dans un premier temps, pour faire ses gammes en alliant théorie et pratique. *« Valentine a fait un stage de découverte en 3e, puis un deuxième, et ce sont ces stages qui l'ont aidée à faire ses choix de formation et de métier »*, présente Béatrice Thomas. *« La formation en alternance est la meilleure solution pour moi,* précise l'élève. *J'ai un salaire, et comme j'habite chez mes parents, à côté de Centrakor, je fais des économies avant de pouvoir me lancer. »*

L'alternance, une solution pour Béatrice Thomas. *« On a toujours pris des alternants. On a actuellement une deuxième personne de Sup'TG qui est en licence. Et pour nous, ce n'est vraiment pas une contrainte. Toutefois, on a une période d'essai de quarante-cinq jours. Ça nous laisse le temps d'évaluer le jeune. Il faut que ça " matche " entre nous parce que ça nécessite de la disponibilité, de l'investissement. Et quand c'est le cas, c'est une excellente solution. On a d'ailleurs gardé des alternants qu'on a embauchés. »*

La décoration, ce ne sera probablement pas pour Valentine Proust. Le sport l'attend. Mais peu importe. Le management des femmes et des hommes, quel que soit le secteur d'activité, est le même. D'ailleurs, Valentine Proust entend bien se lancer, après avoir engrangé de l'expérience professionnelle, dans la formation pour les managers sur le modèle des coachs sportifs.

Valentine Proust (à gauche) et Béatrice Thomas.



Un Mercure d'Or pour la Boutique du travailleur

À Thouars, une boutique à l'activité devenue rare a su évoluer. Sa propriétaire en a été récompensée par un Mercure d'Or décerné par la CCI.

Dominique Jamin habille tous les professionnels quel que soit leur métier.

Le sourire est derrière le masque. Maudit covid ! Dans la Boutique du travailleur, à Thouars, entre les tenues médicales, les tabliers de cuisiniers et les chaussures de sécurité, Dominique Jamin est heureuse et le dit bien volontiers.

Après une première vie professionnelle passée à aligner des colonnes de chiffres pour une entreprise d'agroalimentaire, une envie de changement pour chasser l'ennui, un bilan de compétences qui dévoile une appétence pour la vente, Dominique Jamin a trouvé un lieu pour s'épanouir. Tout a commencé en juillet 2008. *« J'ai pris la suite de la société Marchand Frères. François Marchand ne voulait pas arrêter sans trouver quelqu'un qui reprenne l'affaire. J'ai su qu'il était vendeur et je suis venue plusieurs fois pour travailler avec lui et, au fur et à mesure, j'y ai pris goût. Il m'a accompagnée pendant un an. »*

La boutique n'a pas changé. On y trouve toujours les mêmes meubles de présentation et la fameuse table de découpe du tissu puisque c'était à l'étage que les vêtements étaient confectionnés. L'évolution industrielle a fait son œuvre, et aujourd'hui, Dominique Jamin ne saurait dire le nombre de professions qu'elle peut habiller. *« Je peux habiller tous les métiers, tous les artisans, le milieu médical, le bâtiment, mais aussi les pompes funèbres... Et je garde bien sûr les mensurations de chacun. Et ce qui est amusant, c'est que j'ai retrouvé un plein tiroir de carnets de notes avec des mensurations et des noms de famille des anciens clients. »*

Pour apporter une touche de modernité à son activité, Dominique Jamin a eu l'idée de se déplacer dans les entreprises. Elle y consacre deux demi-journées par semaine. Et pour répondre à une demande forte, elle peut désormais floquer les vêtements au nom des entreprises. Un développement original de son activité qui lui a permis de remporter le Mercure d'Or 2020 dans la catégorie Innovation. Une récompense de la CCI des Deux-Sèvres qui distingue, tous les ans, les commerces de proximité.

Un site internet pour ouvrir plus longtemps

Un retour aux sources pour Éloïse Pechereau qui gère La Popotte, à Bressuire. Elle développe aujourd'hui son activité via Internet.

La Popotte, un restaurant qui porte bien son nom. On y vient pour manger sain, local, cuisiné maison, mais également pour y papoter. Un lieu de vie ouvert toute la journée puisque le conditionnement en bocaux permet la mise en place de ce concept.

Enfant de Bressuire, Éloïse Pechereau y est revenue après avoir quitté Bordeaux et son poste de responsable de développement dans une école de commerce. Avec un désir : celui d'ouvrir une épicerie de vrac dans un camion. Un projet qui n'a jamais vu le jour. Et pour cause, puisque la CCI, ayant eu connaissance de la fermeture du Coffee shop de Bressuire, lui proposa le local. Et c'est là, malgré la crise sanitaire qui survient, qu'elle a ouvert un restaurant, en proposant une cuisine familiale inspirée par sa maman. De la restauration sur place, mais également à emporter, ce qui a permis d'impulser de suite une dynamique vertueuse au commerce.

« On a eu un bon accueil, on est devenu la cantine du coin pour les salariés, mais la vente à emporter ou livrée, en vélo-cargo, nous permet vraiment de soutenir notre activité. Et, en novembre, il y a eu le confinement. À ce moment-là, je me suis dit qu'il me fallait un site internet. J'avais juste une page-vitrine bidouillée par mon frère. Mais le fonctionnement n'était pas entièrement satisfaisant. J'ai donc contacté la CCI qui a effectué un diagnostic. Une entreprise située à Niort et la Rochelle, Naskigo, a donc conçu un site marchand, lapopotte.com. Le site est prêt. J'y mets mes menus et les clients peuvent commander. Autrefois, je passais des coups de téléphone, ça me faisait perdre du temps. Je vais en gagner désormais et progresser en efficacité. »

La Popotte est ouverte de 10 h à 18 h, sur place, et désormais 24 h/24 virtuellement. Éloïse Pechereau et son cuisinier, Gaël Noirault, peuvent continuer à fermer leurs bocaux après les avoir remplis.

Éloïse Pechereau, à gauche, cuisine des produits bio et issus de l'agriculture raisonnée.

Ne pas abandonner **ses clients**

Les aides mises en place pour aider à la reprise d'entreprises ont facilité la tâche à Élodie Robert.

Ce magasin c'est ma deuxième famille, vous pouvez le dire. Salariée pendant dix-neuf ans d'Univers Jean's, à Parthenay, Élodie Robert en est devenue la patronne en avril 2021. Le précédent propriétaire, Antoine Chaigne, lui-même successeur de ses parents, a tout fait pour que son employée prenne la suite. *« J'ai été apprentie dans ce magasin de prêt-à-porter,* se souvient Élodie Robert. *J'ai fait deux ans de CAP, deux ans de BEP et deux ans de bac pro. Et puis, je suis passée responsable en 2002, jusqu'à ce que je reprenne l'affaire. Je ne suis pas franchisée, ce qui me permet de choisir moi-même mes lignes de vêtements. C'est d'une grande liberté. »*

Une évidence pour la jeune patronne, même si elle s'est posé des questions bien légitimes, surtout en période de pandémie. *« J'avais un gros stress mais j'en avais terriblement envie,* poursuit-elle. *Je tiens à la boutique et à mes clients. D'ailleurs, quand j'ai ouvert, j'ai reçu des bouquets de fleurs, des cadeaux. C'était très émouvant. J'aime mon métier et cette relation que je peux avoir avec mes clients. Pendant la fermeture liée au Covid, j'étais sur les réseaux sociaux. Je faisais de la livraison à domicile. En fait, j'assurais l'essayage au domicile de mes clients. La CCI m'a aidée à monter les dossiers dans cette transmission d'entreprise. J'ai eu un prêt par le Pays de Gâtine, une aide pour ma salariée et je suis en attente d'une éventuelle subvention du conseil régional de Nouvelle-Aquitaine. »*

Propriétaire du fonds de commerce et des murs, Élodie Robert se projette déjà dans l'avenir. Au-dessus de son magasin, des logements qu'elle compte rénover. *« Il y a deux appartements de 80 m² chacun, qui sont aujourd'hui inoccupés. Je compte créer une entrée indépendante qui permettra de les louer. Mon but, c'est aussi de donner vie au centre-ville de Parthenay. »*

Élodie Robert n'a pas hésité longtemps avant de se lancer dans la reprise de l'entreprise pour laquelle elle travaillait.

Formez-vous pour réaliser vos projets

*avec votre **CPF***, boostez vos connaissances !*

* Compte Personnel de Formation

FORMATIONS ÉLIGIBLES AU CPF

Découvrez nos formations certifiantes et éligibles au CPF :

- Anglais, espagnol, allemand ...,
- Word, Excel, Powerpoint, Photoshop ...
- Habilitation électrique, SST...
- Gestion de la paie, gestion administrative du personnel, outils de recrutement.....
- ... et bien d'autres encore, contactez nous !

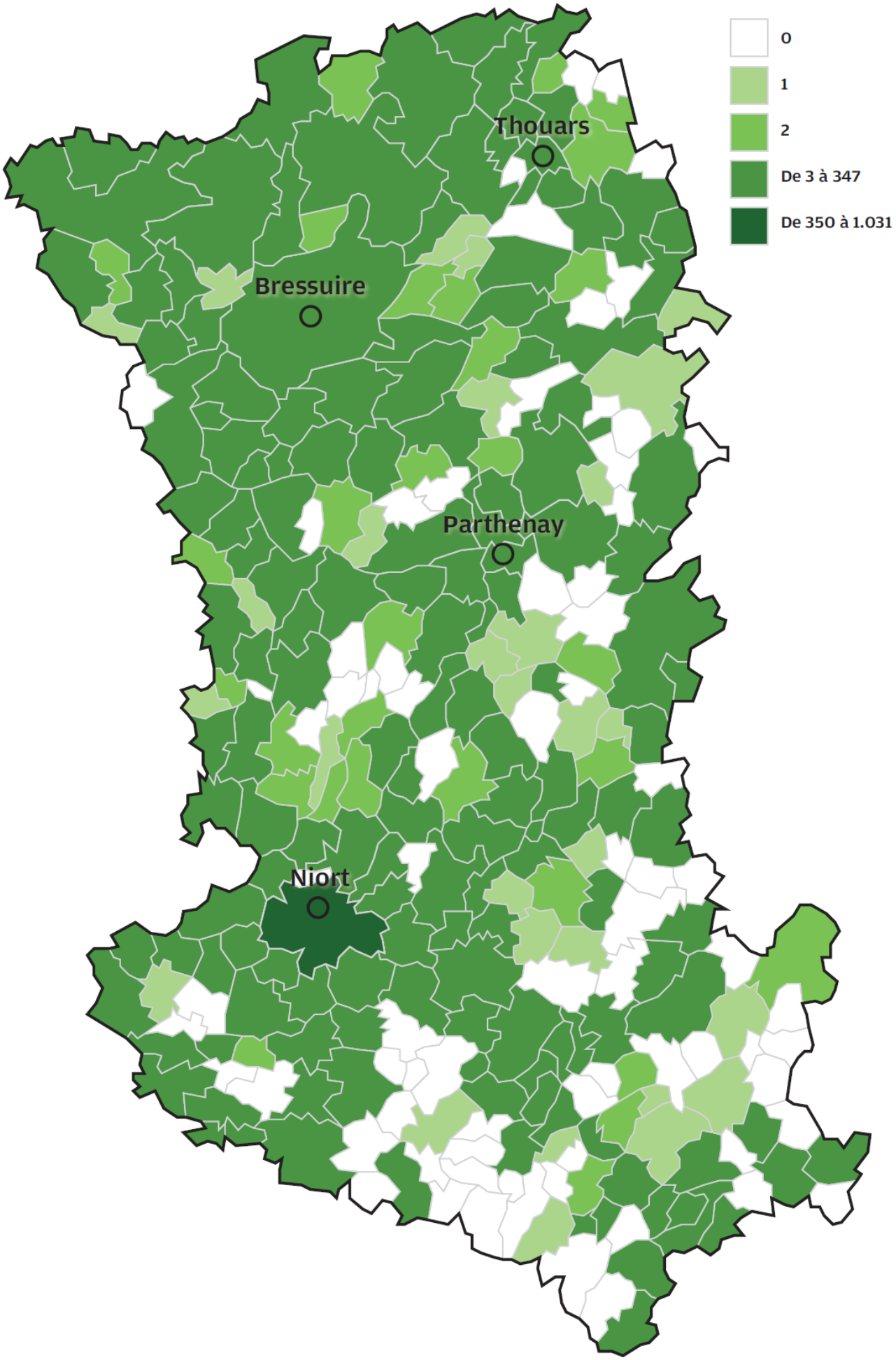
www.cci79.com
ccideuxsevres79

CCI DEUX-SEVRES Formation

Elise RIVIERE
06 12 32 41 56 / e.riviere@cci79.com

Datadock

Nombre de commerces de proximité par commune



Source : Observatoire du commerce de la CCI Deux-Sèvres