

# STRATEGIE ECONOMIQUE POUR LE MAINTIEN ET LE DEVELOPPEMENT DU COMMERCE DE PROXIMITE SUR LE TERRITOIRE DE LA COMMUNAUTE DE COMMUNES DU PAYS DE SAINT-ELOY

Assurer le maintien et le développement du commerce de proximité en 3 axes :

**Axe 1 - Favoriser** la transmission-reprise et la création de commerces de proximité

**Axe 2 – Redynamiser** l'activité commerciale

**Axe 3 - Positionner** la Communauté de Communes du Pays de Saint-Eloy comme locomotive du commerce de proximité

**Plan de programmation 2023 – 2026**

## AXE 1

# Favoriser la transmission-reprise et la création des commerces

Objectif : Maintenir et densifier le tissu économique des commerces de proximité

Lancement des actions : 2024

### 1 – 1 Favoriser la communication des commerces à reprendre

#### 1 – 1 – 1 Améliorer la visibilité des commerces en vente :

- Via le site Internet du service économique : création d'une page internet où sont référencés l'ensemble des commerces en ventes avec les photographies et les informations clés.
- Via les outils extérieurs existants : partager les annonces des commerces locaux en vente, publiés sur les sites de partenaires : Transentreprise (CCI / CMA), Placedescommerces, Envied'R, etc.
- Transmettre l'information aux communes concernées et/ou limitrophes

#### 1 – 1 – 2 Se faire connaître et accompagner les gérants dans la mise en vente de leur commerce

- Prendre contact avec les commerces qui souhaitent vendre leur fonds
- Demander aux municipalités d'informer le service économique des commerces mis en vente
- Guider les commerçants dans la rédaction de leurs annonces et dans la dépose des annonces

### 1 – 2 Accompagner les porteurs de projet en création / reprise de commerce

#### 1 – 2 – 1 Assister les gérants et les futurs gérants dans leur projet

- Proposer des rendez-vous personnalisés afin de connaître au mieux les besoins et les possibilités pour chacun
- Mettre en relation les créateurs / repreneurs avec les professionnels de la création / reprise d'entreprise : chambres consulaires, boutiques de gestion, réseaux de financement, experts-comptables, juristes ... et des associations de soutien à l'entrepreneuriat (Initiative, EGEE, ...)
- Favoriser la mise en relation des porteurs de projet avec leur commune d'installation.

#### 1 – 2 – 2 Informer les porteurs de projet sur les aides à la transmission-reprises et les accompagner dans la réalisation des dossiers

- Publication d'informations et liens sur la page internet Devéco
- Communication sur les aides de la CCPSE : Fonds DevEco et Fonds Emergence
- Recherche sur les dispositifs d'aides externes : Région, BPIFrance, CCI, CMA, Initiative, exonérations fiscales et sociales, etc.

## AXE 2

# Redynamiser l'activité commerciale

Objectif : Assurer une modernisation et impulser une hausse de l'activité des commerces de proximité

Lancement des actions : Fin 2024-2025

### 2 – 1 Valoriser le commerce de proximité et la consommation locale

#### 2 – 1 – 1 Valoriser les commerces et leurs produits/services

- Communiquer de manière régulière sur les commerçants et leurs produits via les canaux officiels de la CCPSE (site internet Deveco, réseaux sociaux et bulletins communautaires)
- Réaliser un annuaire papier et en ligne des commerces existants

#### 2 – 1 – 2 Encourager les commerçants à améliorer leur image web et développer le e-commerce

- Rédiger des fiches conseils / des mémos
- Faire découvrir des solutions numériques via des partenaires extérieurs
- Proposer des ateliers thématiques

#### 2 – 1 – 3 Mettre en place une carte de fidélité locale

- Création d'une carte de fidélité et/ou d'avantages utilisables dans les commerces de proximité partenaires à l'échelle du territoire
- Convaincre les commerçants d'être partenaires du dispositif

#### 2 – 1 – 4 Encourager les unions de commerçants

- Encourager les associations de commerçants sur le territoire
- Faciliter les événements qui peuvent permettre une hausse de la fréquentation des commerces

#### 2 – 1 – 5 Accompagner les commerçants dans la modernisation/adaptation de leur offre

- Diagnostic de l'offre commerciale
- Propositions d'actions

### 2 – 2 Améliorer le parc immobilier de locaux commerciaux et leur accessibilité (en lien avec PVD)

#### 2 – 2 – 1 Recenser et maintenir les locaux commerciaux existants

- Réaliser un recensement de l'ensemble des locaux commerciaux existants, leurs propriétaires, leur état ...
- Aider les municipalités dans lesquelles il est nécessaire d'empêcher la transformation des locaux commerciaux en habitat et pour lesquelles il est nécessaire d'instaurer une surtaxe sur les locaux commerciaux vides dans les périmètres Centres-Bourgs à définir

#### 2 – 2 – 2 Accompagner la réhabilitation des locaux commerciaux

- Guider les commerçants dans leurs démarches de rénovation auprès des différents acteurs

#### 2 – 2 – 3 Envisager une politique d'achat et de mise à disposition de locaux commerciaux

- Cartographier les secteurs commerciaux prioritaires
- Analyser les besoins des consommateurs, les activités manquantes
- Identifier les bâtis à acheter (fort potentiel, stratégie communautaire)
- Entamer les négociations et réaliser l'acquisition et les éventuelles rénovations
- Commercialiser les biens commerciaux : vente, crédit-bail ou location

#### 2 – 2 – 4 Assurer une bonne accessibilité aux commerces de proximité

- Inciter les municipalités à maintenir des places de stationnement dans les bourgs centres
- Travailler en lien avec le service mobilité pour identifier des solutions permettant aux personnes isolées de se rendre dans les centres bourgs.

## AXE 3

### Positionner la CC comme locomotive du commerce de proximité

Objectif: Mettre en place des opérations clé pilotées par la CC afin de développer le commerce de proximité

Lancement des actions : 2025-2026 (2023 pour le Chèque Local)

#### 3 – 1 Réfléchir à un service de livraison à domicile à l'échelle du territoire

##### 3 – 1 – 1 Recenser l'ensemble des acteurs qui font de la livraison à domicile sur le territoire

- Réaliser une liste exhaustive des services de livraisons sur le territoire
- Etudier leurs systèmes de fonctionnement (fréquence, prix, porteurs, etc.)

##### 3 – 1 – 2 Réfléchir à un service de livraison combiné/mutualisé

- Réunir les acteurs de livraison à domicile
- Proposer un mode de fonctionnement pertinent à l'échelle du territoire
- Organiser des circuits mutualisés de tournées dans les villages isolés

##### 3 – 1 – 3 Imaginer un système de dépôt/drive/casier pour les communes isolées

- Elaborer une solution de centralisation et de récupération des commandes réalisées auprès des commerces locaux (en lien avec le Programme Alimentaire Territorial du SMADC)

#### 3 – 2 S'intéresser à de nouveaux modes de commercialisations

##### 3 – 2 – 1 Envisager la création de boutiques de producteurs / de boutiques partagées

- Rechercher un collectif de producteurs/commerçants pour porter le projet
- Déterminer le système de gérance ainsi que les communes et les locaux d'accueil des boutiques
- Réunir des partenaires sur le projet (SMADC, PAT, PVD ...)

##### 3 – 2 – 2 Réfléchir à des modes de commercialisation innovants pour le territoire

- Réaliser des recherches approfondies sur les projets portés par des intercommunalités similaires en France afin de développer des espaces commerciaux innovants.

#### 3 – 3 Maintenir le dispositif « chèque local »

##### 3 – 3 – 1 Permettre une pérennité du dispositif

- Assurer une bonne gestion et évolution du dispositif
- Fluidifier le fonctionnement
- Réaliser les réajustements nécessaires à la fin de chaque version du dispositif

##### 3 – 3 – 2 Améliorer la communication autour de ce dispositif

- Proposer une communication plus interactive sur le fonctionnement du chèque
- Augmenter la visibilité des commerces partenaires
- Développer l'information et les retours d'expériences des commerçants