

Les commerçants landais sur le net

En progression de 25% sur un an au second semestre 2009, le e-commerce français affiche toujours une belle santé. Le montant des paiements en ligne a atteint 11,3 Milliards d'euros sur cette période, soit 35 % d'achats en ligne de mieux qu'à la même époque l'an dernier. Le nombre de vitrines et sites sur le net est en constante augmentation ce qui vient élargir sans cesse l'offre en ligne.

Cependant, les études montrent que le panier moyen des achats en ligne stagne autour de 92 € et que les comportements des consommateurs du net évoluent : diversification des achats, recherche d'informations, comparaisons. 78% des internautes ont consulté internet avant de réaliser leurs achats « on ou off line » (en ou hors ligne) : il s'agit du « réflexe internet » pour préparer un achat qui sera réalisé en boutique.



En réponse à ces évolutions, la CCI des Landes a lancé la plate-forme www.achat-landes.com pour

offrir aux commerçants une vitrine sur le net et favoriser ainsi l'internet de proximité. Conçue pour accompagner les commerçants, artisans et prestataires de services dans l'apprentissage des technologies de l'information et de la communication, la plate-forme déclinaison locale d'« AchatVille », qui reçoit plus de 1 Million de visites par mois, propose des formules adaptées à chaque commerçant et artisan :

- **L'annuaire** : présence gratuite des coordonnées et d'une géo-localisation du commerçant. Cet annuaire peut être enrichi gratuitement par simple demande du commerçant (ajout d'un logo, des horaires d'ouverture, ...).
- **La vitrine simple** : présentation du commerçant, de son activité et de 10 produits phares pour 15 € H.T / mois.
- **La vitrine complète** : présentation du commerçant, de son activité et de 50 produits permettant de gérer des offres promotionnelles et de réaliser des ventes en ligne pour 30 € H.T / mois (+ les frais inhérents à la vente en ligne).
- **La vitrine des Unions commerciales** : présentation de leurs activités, leurs animations et de l'ensemble des adhérents pour 240 € H.T. / an.

Les objectifs de ces formules sur le net sont de multiplier les occasions de relation et dialogue permanent entre le consommateur et le commerçant.

La mise en place des vitrines est assurée par des formations gratuites et un accompagnement au lancement.

Venez valoriser votre commerce sur le net : www.achat-landes.com

Pierre SALLES 05 58 05 44 87
pierre.salles@landes.cci.fr

ZOOM SUR :

Les commerçants de fruits et légumes à l'honneur

La CCI et le Centre Technique Interprofessionnel des Fruits et Légumes (CTIFL) ont organisé cet été le premier concours d'étalage de fruits et légumes des Landes.

Cette opération a permis de mettre en lumière le dynamisme et le savoir-faire des commerçants de la filière fruits et légumes et de valoriser la qualité de leurs produits et services. 147 d'entre eux ont participé à ce concours qui a connu un réel succès.

Toutes les formes de distribution réunies autour de la même passion, ont été chacune valorisées par un prix décerné par un Grand Jury de professionnels : pour les marchés Patrick Barajas (marché de Dax), pour les magasins spécialisés, Chez Popaul à Biscarrosse, pour petites alimentations générales le Petit Casino de Capbreton, pour les alimentations générales moyennes Vival de Saint-Paul-lès-Dax, pour les alimentations générales GMS les Intermarché d'Yzosse et de Saint-Paul-lès-Dax.



ACTUALITÉS :



La Chambre de commerce et d'industrie des Landes et la Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Landes ont organisé la 3e édition des Trophées des Commerçants et des Artisans landais le **samedi 17 octobre 2009 au Hall des Sports de Soustons**.

Cette fête, qui a réuni près de 400 participants, est destinée à valoriser les commerçants et artisans du département et à braquer les projecteurs sur des performances économiques remarquables réalisées individuellement par des commerçants ou des artisans. Les lauréats sont : le Monde dans

votre tasse (aménagement du point de vente), Le Flamipuche (reprise d'entreprise), Crème et Chocolat (jeune entreprise), Adishatz (e-commerce), Voir Eco (développement durable), Bignalet (croissance et développement). La vitalité et les initiatives des associations de commerçants ont également été récompensées : Au cœur d'Amou (Innovation) et ACA St Sever (Animation).

INTERVIEW :



Laurence CASTAING & Bruno DUMARAÏS
Co-Présidents de l'UCAM

Quelles sont les ambitions du nouveau bureau de l'UCAM ?

Notre mission est la défense du commerce indépendant car c'est un mode de vie et un projet d'avenir pour une ville qui veut se développer.

Nous devons toutefois raisonner aujourd'hui en zone de chalandise et non pas entretenir un débat « d'arrière-garde » entre le commerce traditionnel et la grande distribution.

Notre priorité est de retenir nos clients sur Mont-de-Marsan avec une attractivité forte tant au niveau de l'offre commerciale avec un choix diversifié de commerces que de la qualité d'accueil et de service. C'est dans la différence et la complémentarité que se trouve la force du commerce indépendant. Aujourd'hui, on ne peut plus rester derrière son comptoir en attendant le client et en espérant qu'aucun concurrent ne s'implantera sur son créneau.

La réalité est tout autre, il faut sans cesse stimuler le consommateur avec des vitrines attractives, des produits que l'on ne trouve pas partout, des offres promotionnelles qui sont intelligemment construites.

Il nous faut agir et non pas subir !

Comment travaillez-vous ?

L'association des commerçants est indispensable, elle est nécessaire et vitale pour appréhender l'avenir, faire le lien entre tous, grâce à ses permanents et être une véritable voix auprès des pouvoirs publics et des collectivités locales.

Elle représente plus qu'une simple cotisation, « autrement dit une charge supplémentaire ». Elle apporte une aide et des services concrets à nos adhérents, par

exemple un contrat commun mutualiste de santé, des avantages financiers, des négociations de prix avec des fournisseurs et, pourquoi pas un jour, comme les grandes entreprises, une véritable centrale d'achat pour la publicité ou des fournitures. Les moyens mis en commun grâce à l'Association regroupant tous les types de commerces, permettent de réaliser des opérations commerciales qu'un commerçant isolé ne pourrait financer. Le gage de la réussite, une réelle concertation entre tous les acteurs.

Quelles sont aujourd'hui vos principales préoccupations ?

Aujourd'hui, il ne faut pas le cacher, nous sommes dans une situation délicate du fait de la baisse du nombre de nos adhérents (fermeture de magasins, dépôt de bilan, retraite) et nous ne disposons d'aucune aide extérieure.

Nous aimerions sensibiliser la Mairie et la CCI sur le fait que nous devons travailler d'avantage ensemble et que nous sommes prêts à faire des propositions concrètes.

Il faut se poser la question sur les « investissements secs » qui n'ont pas de retour, celle des stratégies, des plans de marketing opérationnel, des actions qui poussent les clients à franchir le seuil de nos boutiques et à consommer.

Pour cela, il faut des gens sur le terrain qui vont chercher les informations et qui connaissent les besoins, qui mettent en place et suivent les projets. Mais aussi des financements !

Il faut aussi soulever la question des boutiques franchisées ou succursalistes, qui ne participent que très peu aux animations. Là aussi un dialogue et un réel échange est à instaurer.

Qu'attendez-vous du projet FISAC pour Mont-de-Marsan ?

Le FISAC est une « grosse machine » avec parfois des résultats bien loin des ambitions.

Nous espérons sur ce dossier un véritable dialogue sur le projet, en tenant compte des problèmes propres à notre ville et pas en se calquant sur ce qui est fait ailleurs. Encore une fois tout réside sur la concertation entre tous les acteurs.

Aujourd'hui, les villes ont une politique du « tout piéton », c'est sûrement un atout, mais pas si les places de parkings se réduisent et que le plan de circulation est



dissuasif. Nous devons donc travailler ensemble.

Donner de l'argent pour moderniser tel lieu ou telle vitrine ne suffit pas, il faudrait maintenir des emplois et revitaliser la ville, attirer des commerces manquants sur la ville (commerce alimentaire de qualité, magasin de sports, etc.), aider à la rénovation de quartiers qui se meurent faute de commerces, ou bien encore travailler l'image de marque de la ville (donner l'envie d'entrer dans la ville avec une vraie communication sur le commerce, les loisirs etc.).

Un message à faire passer aux commerçants ?

L'union commerciale est un cadre où entre professionnels nous pouvons tous nous exprimer librement en apportant nos idées, nos expériences dans un esprit de critiques constructives, mais surtout dans un "bon esprit", sans notion de compétition. C'est en tout cas, la volonté de ce nouveau bureau.

Nous aussi, nous sommes commerçants et le soir, après avoir compté nos caisses, payé nos factures, rôlé après nos charges et rangé nos magasins, nous nous prenons ensemble encore à rêver, d'améliorations et nous plongeons dans le travail de l'association, comme bénévoles sans aucun bénéfice, juste celui d'agir pour tous.



EN QUELQUES CHIFFRES

- Date de création : 1981
- Nombre d'adhérents 2009 : 172
- La plus importante des Associations de Commerçants du Département

REPERES :

Une et une seule date landaise pour les soldes d'hiver !

Le Décret n° 2009-704 du 16 juin 2009 modifiant le décret n° 2008-1343 du 18 décembre 2008 relatif aux soldes est venu compléter les dérogations prévues pour certains départements pour les dates des soldes. Ainsi, la date de début des soldes d'hiver pour les Landes sera désormais systématiquement le premier mercredi du mois de janvier soit pour l'année 2010 le mercredi 6 janvier.

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DES LANDES

www.landes.cci.fr

293 av. Maréchal Foch - BP 137
40003 Mont-de-Marsan Cedex
Tél. 0810 40 00 40
Fax 05 58 06 18 33

Antenne de Dax :
128 av. Georges Clemenceau
40100 Dax
Tél. 0810 40 00 40 - Fax. 05 58 06 18 33

Antenne de Biscarrosse :
263 av. du 14 juillet
40600 Biscarrosse
Tél. 05 58 04 80 42 - Fax. 05 58 82 02 11

Antenne de Labenne
Résidence Thalassa - 2 rue des Marais - BP 7
40530 Labenne
Tél. 0810 40 00 40 - Fax. 05 58 06 18 33