

Ambition Commerce :

Construisons ensemble !

Presqu'île Estuaire

30 novembre





Ambition Commerce

PARTAGER

DEBATTRE

INVENTER

DÉCIDER

PREPARER

ANTICIPER

AMORCER

LE COMMERCE DE DEMAIN

Intervention d'experts

DES RENCONTRES SUR LES TERRITOIRES



UNE ÉCOUTE DÉDIÉE AUX COMMERÇANTS

Du face à face,
Ecoute en ligne

www.cci.vousecoute.com



La publication d'un document de référence:



Un évènement annuel dédié au Commerce :



Ambition Commerce

Construisons ensemble !



COMMERÇANTS, IMAGINONS ENSEMBLE

LE COMMERCE DE DEMAIN.

Donnez votre avis ici !



www.cci.vousecoute.com

Ambition Commerce :
Construisons ensemble !



Restez connecté !

- pour poursuivre le débat avec tous les commerçants du département.
- pour suivre l'avancement de notre démarche.
- pour découvrir les synthèses des échanges.



**COMMERÇANTS de tous horizons,
ASSOCIATIONS DE COMMERÇANTS,
COLLECTIVITÉS**

Votre CCI vous accompagne

Construisons le
Commerce de Demain,

Dès maintenant!



Ambition Commerce

Retrouvez toute notre offre
sur notre site web :

<http://nantesstnazaire.cci.fr/>

Construisons ensemble !

Construisons ensemble !



Partie 1 : Le Commerce et votre territoire

Partie 2 : Le Commerce, un secteur en mutation

Partie 3 : Construisons ensemble le Commerce
de Demain



Construisons ensemble !

Partie 1

Le Commerce et votre territoire :
Situation et perspectives





■ *Eléments de cadrage*

- **2** départements : **Loire Atlantique et Morbihan**
- **2** communautés d'agglomération : **CARENE**

CAP ATLANTIQUE

10
communes

15
communes

- **Une diversité de population.**

115 951
habitants
(2009)

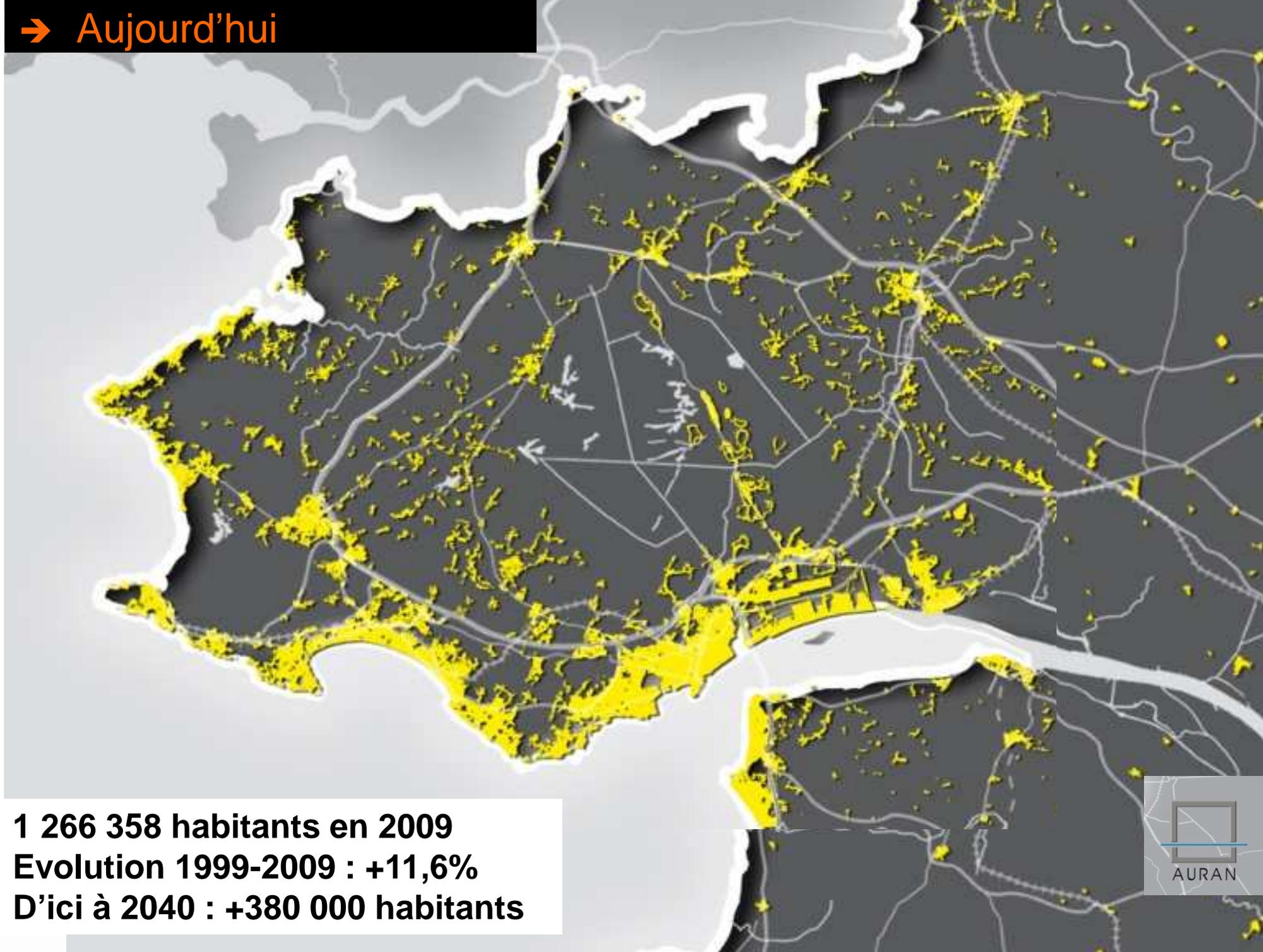
66 150
habitants
(2009)

- **Une urbanisation effrénée.**

+0,5%
par an

+1%
par an

→ Aujourd'hui



1 266 358 habitants en 2009
Evolution 1999-2009 : +11,6%
D'ici à 2040 : +380 000 habitants



Ambition Commerce

Construisons ensemble !

 **CCI NANTES ST-NAZAIRE**



CAP ATLANTIQUE

CARENE

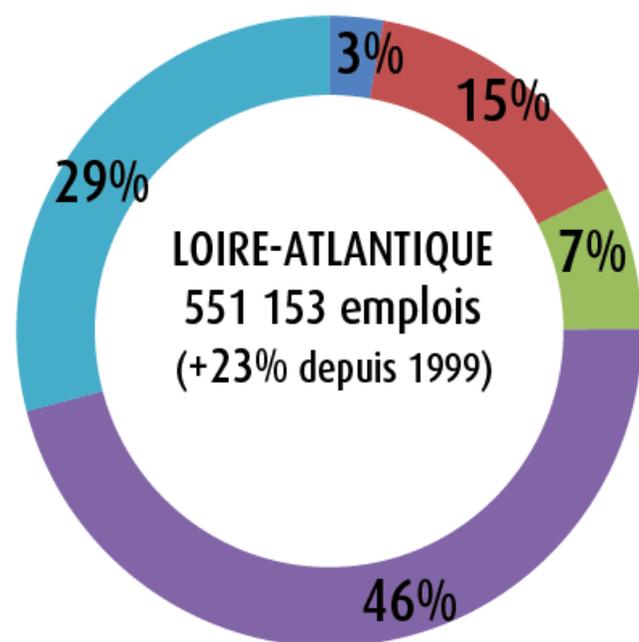
7 971 étbs.
(2009)

7 236 étbs.
(2009)

■ *Eléments de cadrage*

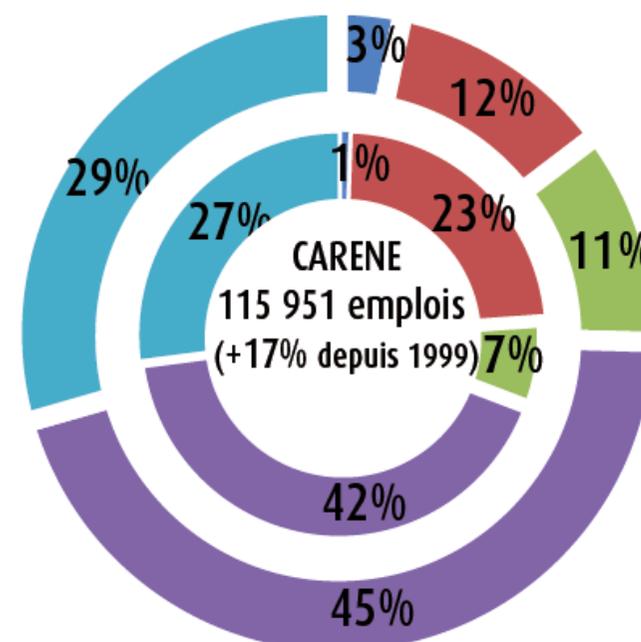
- **Un marquage industriel fort**
- **Un pôle tourisme de renommée internationale.**
- **Une nouvelle infrastructure : héliYce.**

RÉPARTITION DE L'EMPLOI EN 2009



Source : INSEE

CAP ATLANTIQUE :
23 640 emplois (+21% depuis 1999)

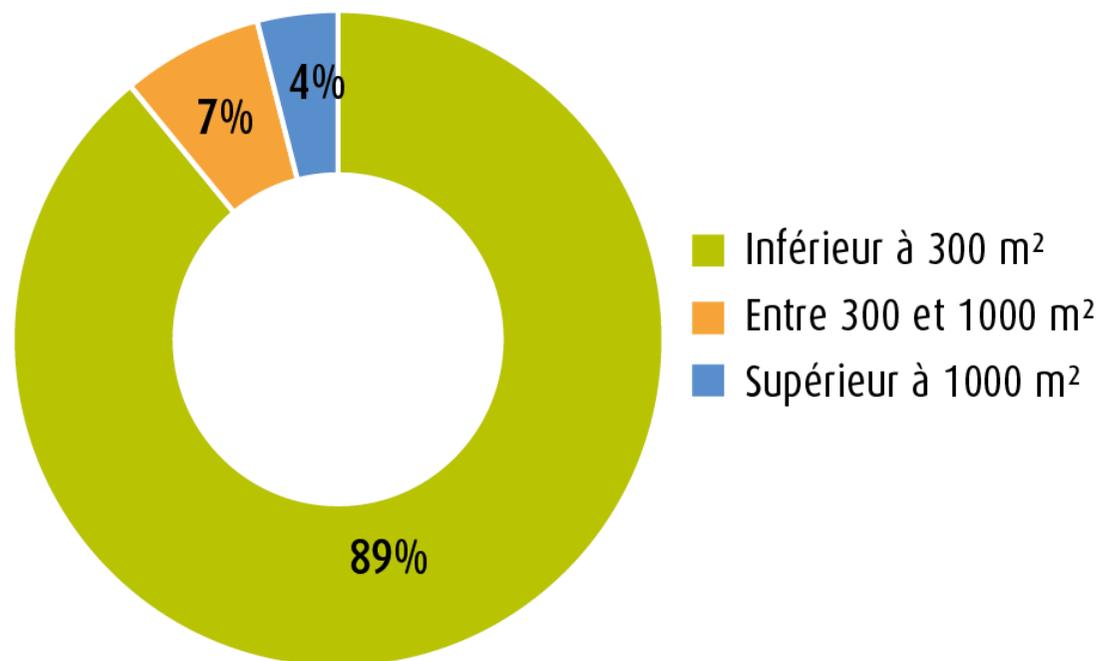


■ Chiffres clés du commerce sédentaire

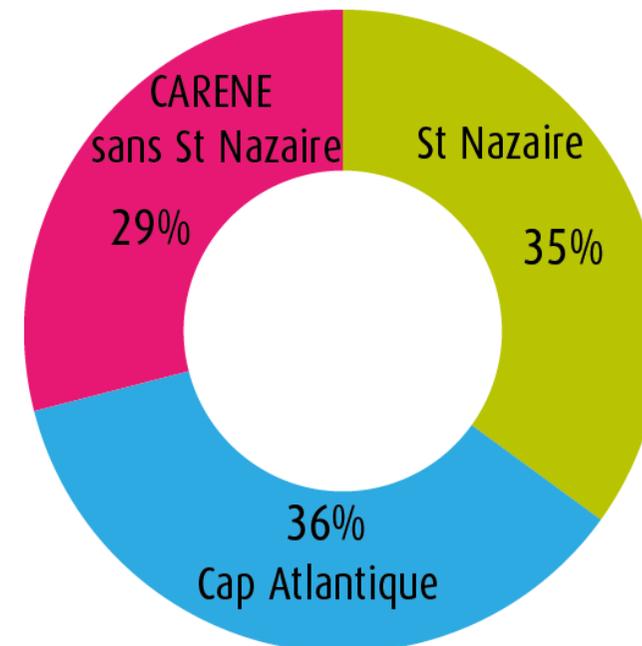


	2010	Evol. 07-10	Evol. 44
Nombre de points de vente	1911	3%	2%
Surface commerciale totale (en m ²)	364 282	7%	5%
Emploi (en ETP)	7795	4%	4%

Répartition des points de vente par taille d'établissement :



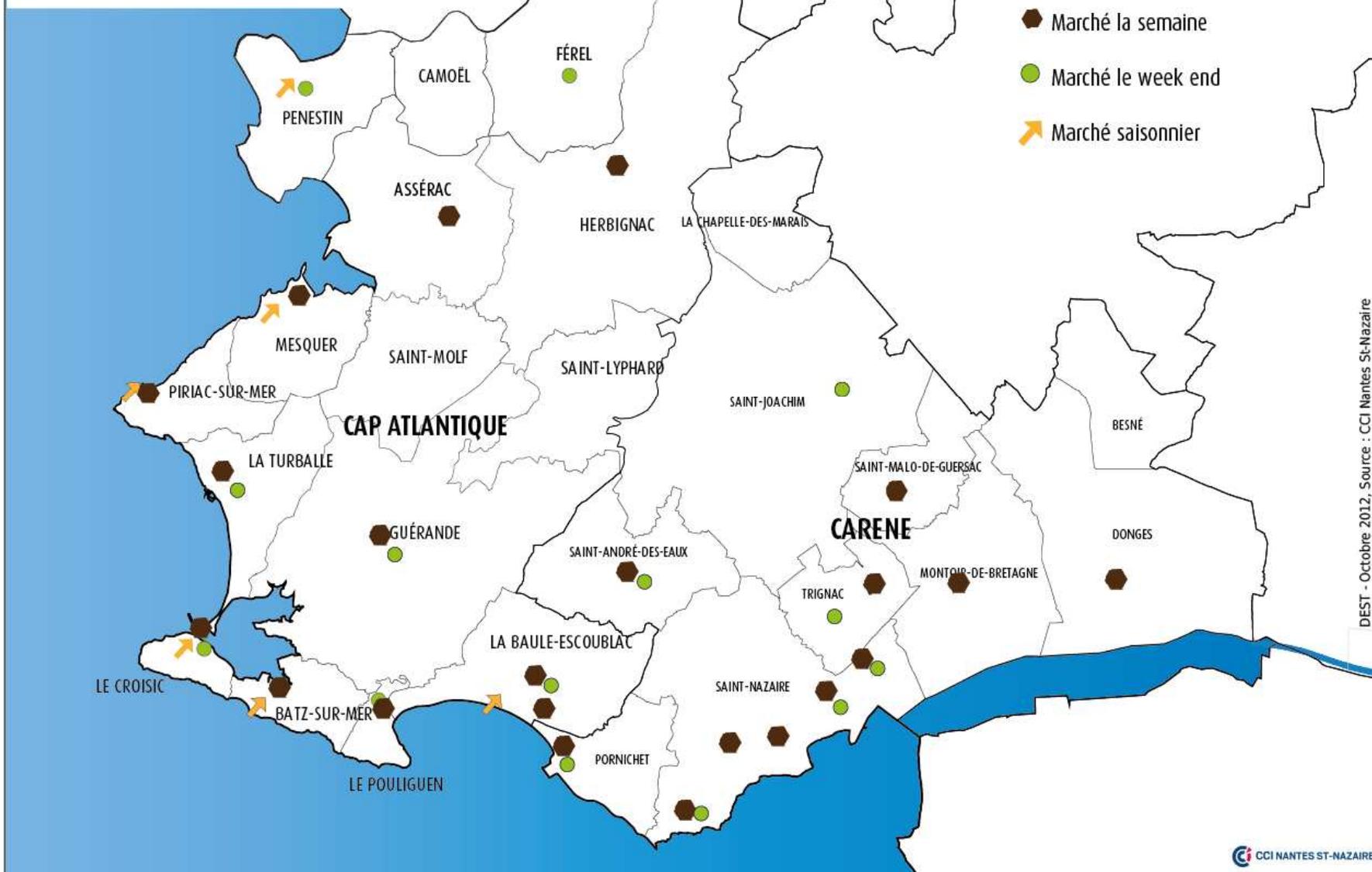
Répartition des surfaces de vente sur PRESQU'ILE ESTUAIRE :



■ Le commerce non sédentaire sur la Presqu'île



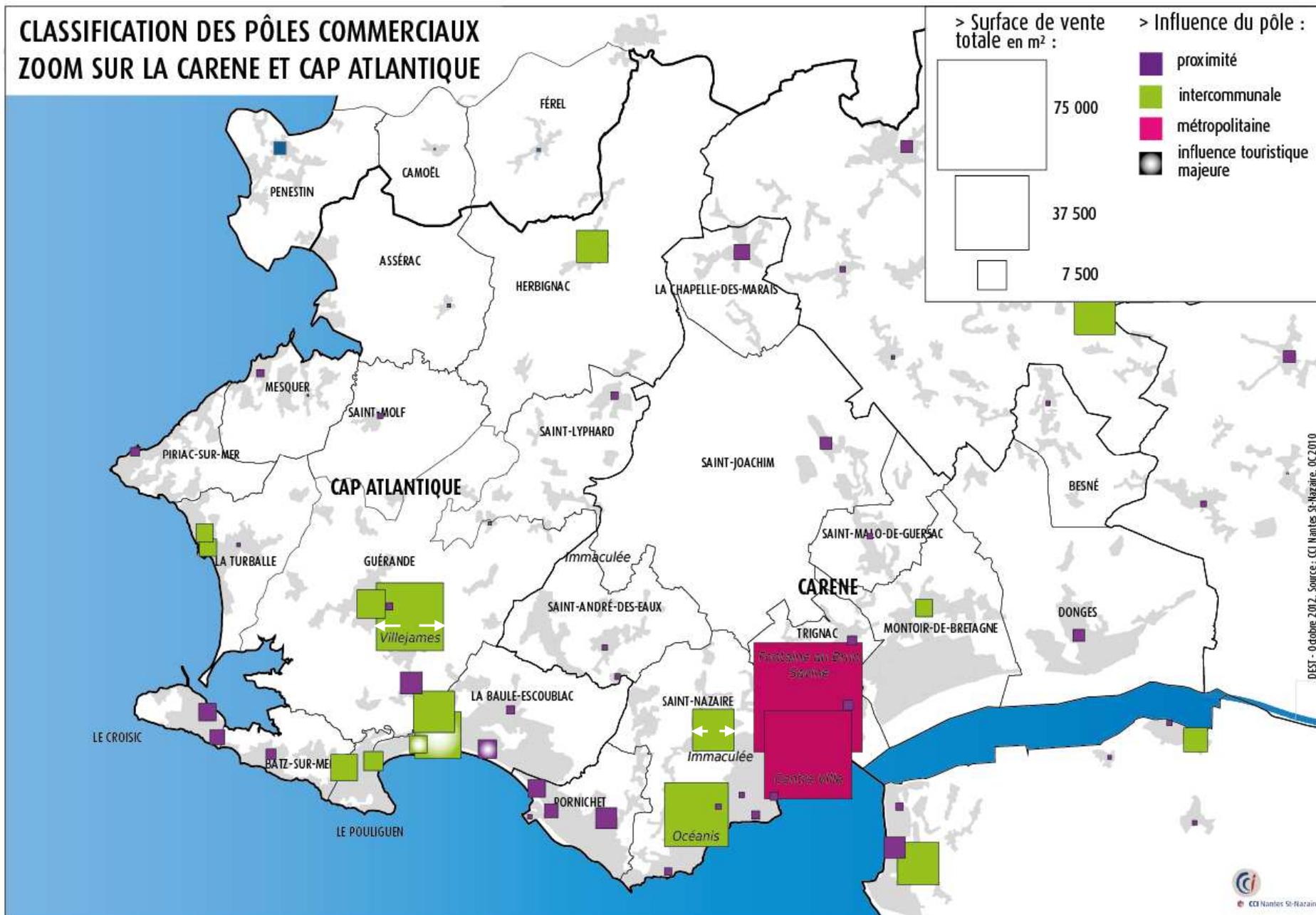
LES MARCHÉS DE LA CARENE ET CAP ATLANTIQUE



Ambition Commerce

Construisons ensemble !

■ Structuration des pôles



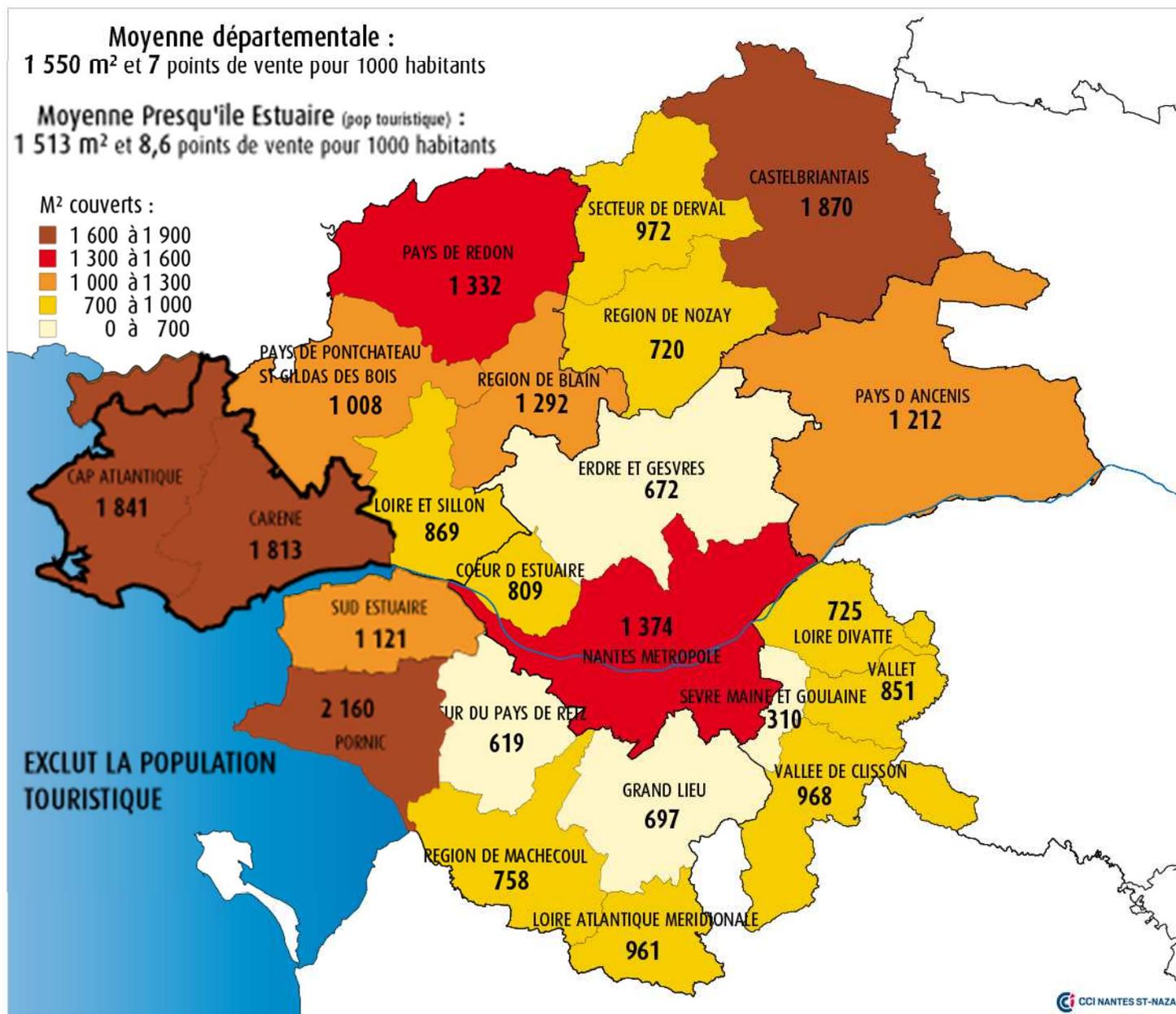
Ambition Commerce

Construisons ensemble !

■ Une densité commerciale adaptée aux flux touristiques

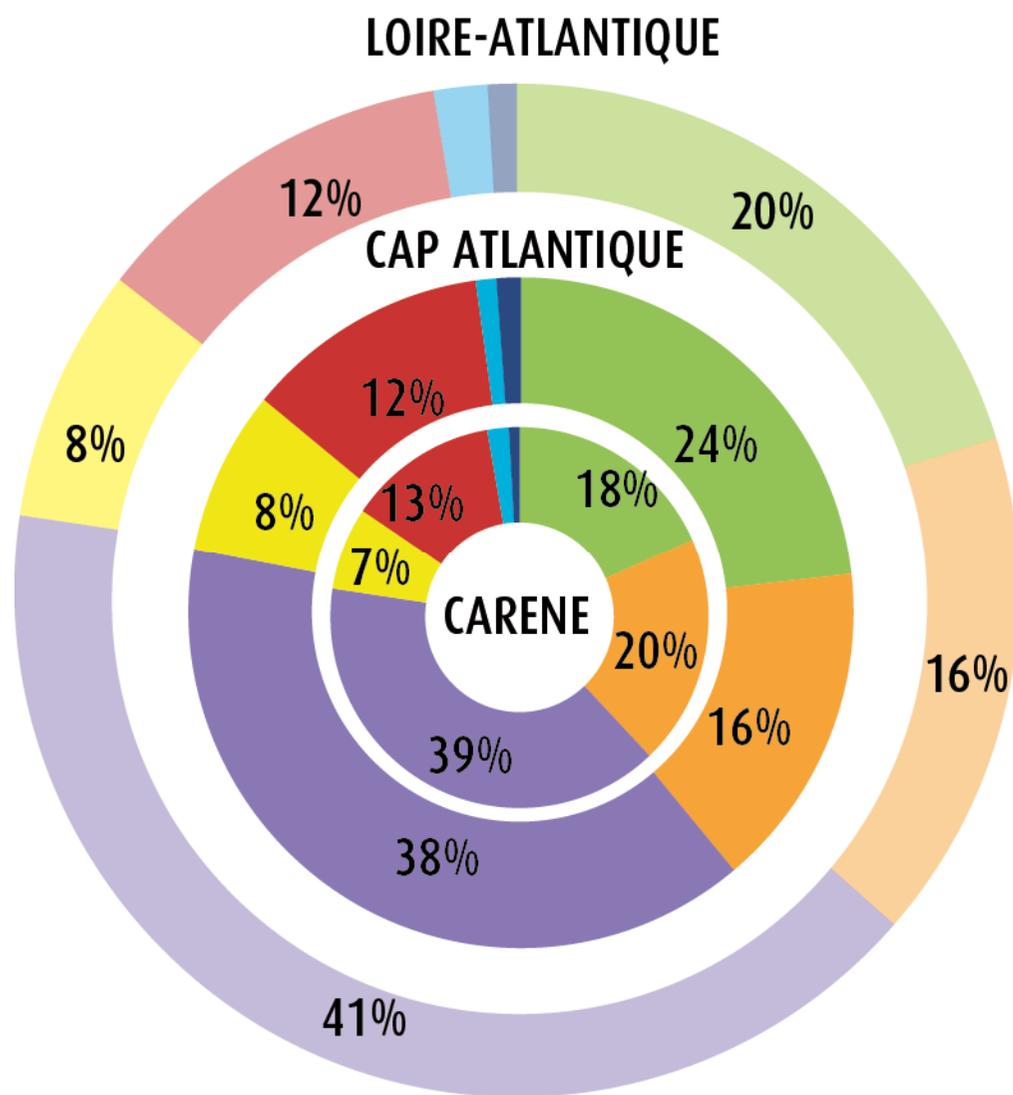


DENSITÉ DE M² POUR 1000 HABITANTS PAR EPCI





■ *Spécificités de la Presqu'île Estuaire*



Répartition des surfaces de vente par secteurs d'activité :

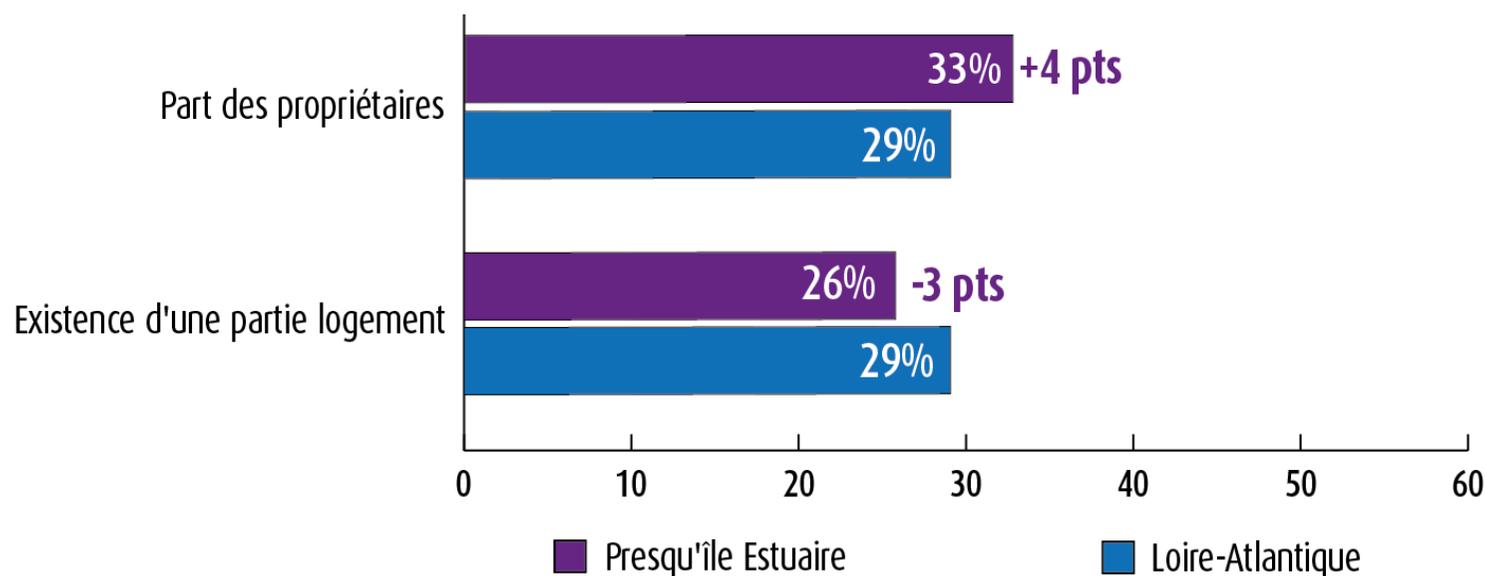
- ALIMENTAIRE
- EQUIPEMENT DE LA PERSONNE
- EQUIPEMENT DE LA MAISON
- HYGIÈNE-SANTÉ
- CULTURE, LOISIRS, DIVERS
- ACCESSOIRES AUTO
- SERVICES

Source : OC 2010 CCI Nantes St Nazaire



■ *Les locaux commerciaux*

- Enjeu à venir sur la transmission des commerces : cession du fonds mais également des murs.

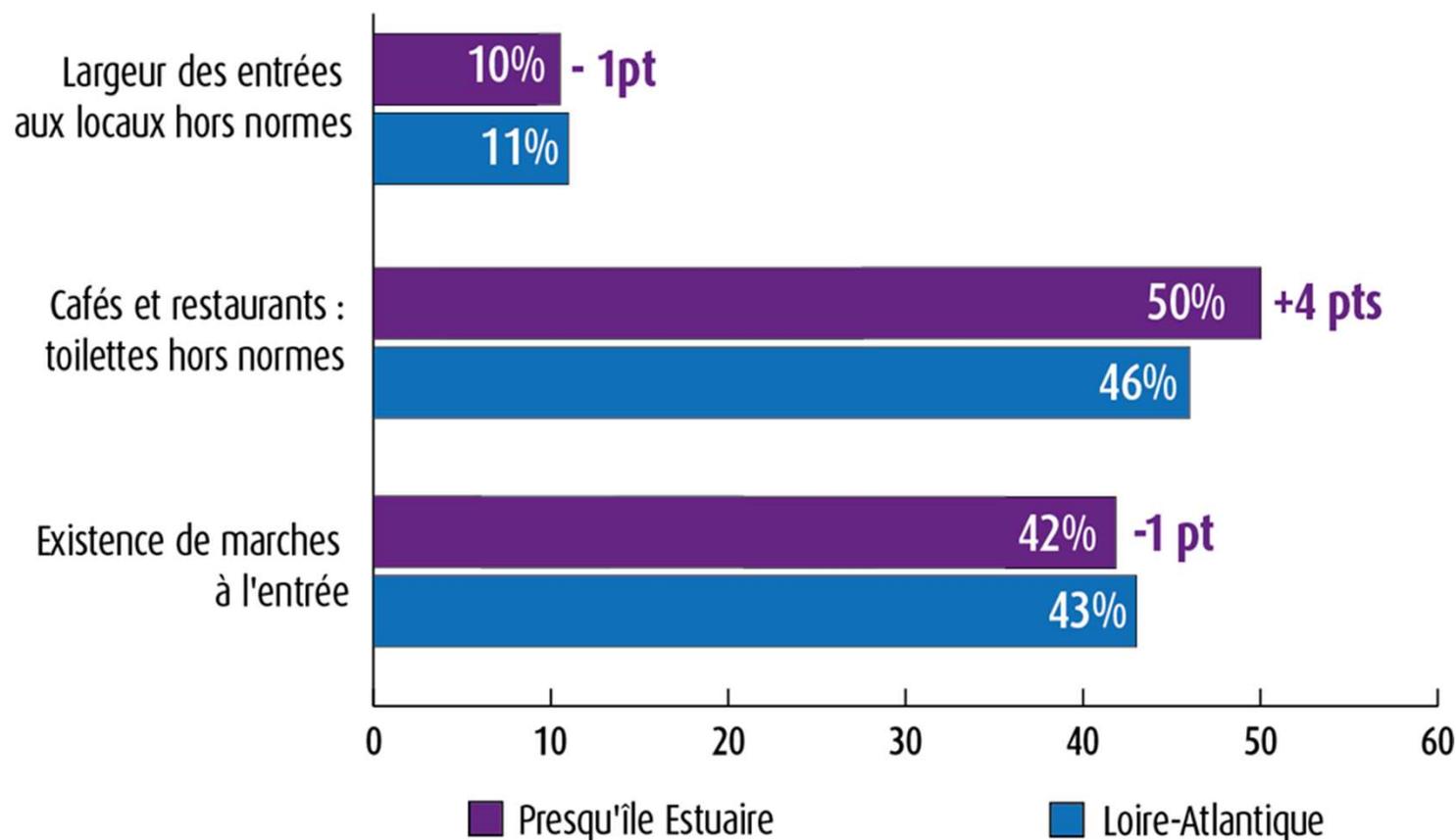


Source : OLL 2011, CCI Nantes St-Nazaire

527 répondants dont **137** cafés et restaurants



■ *L'accessibilité : la norme au 1^e janvier 2015*



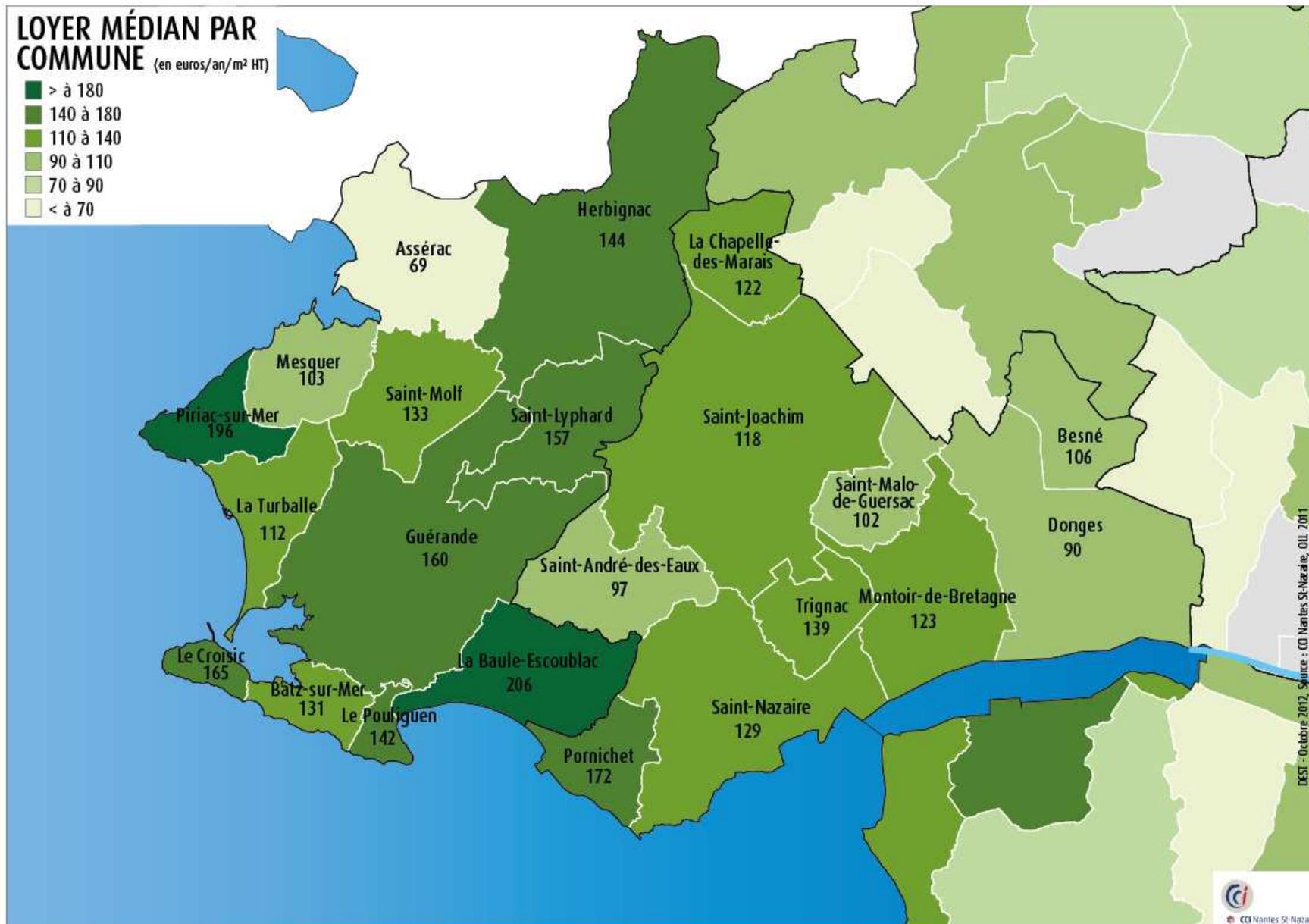
Source : OLL 2011, CCI Nantes St-Nazaire

527 répondants dont **137** cafés et restaurants



LOYER MÉDIAN PAR COMMUNE (en euros/an/m² HT)

- > à 180
- 140 à 180
- 110 à 140
- 90 à 110
- 70 à 90
- < à 70



DEST - Octobre 2012, Source : CCI Nantes St-Nazaire, OUL 2011



Ambition Commerce

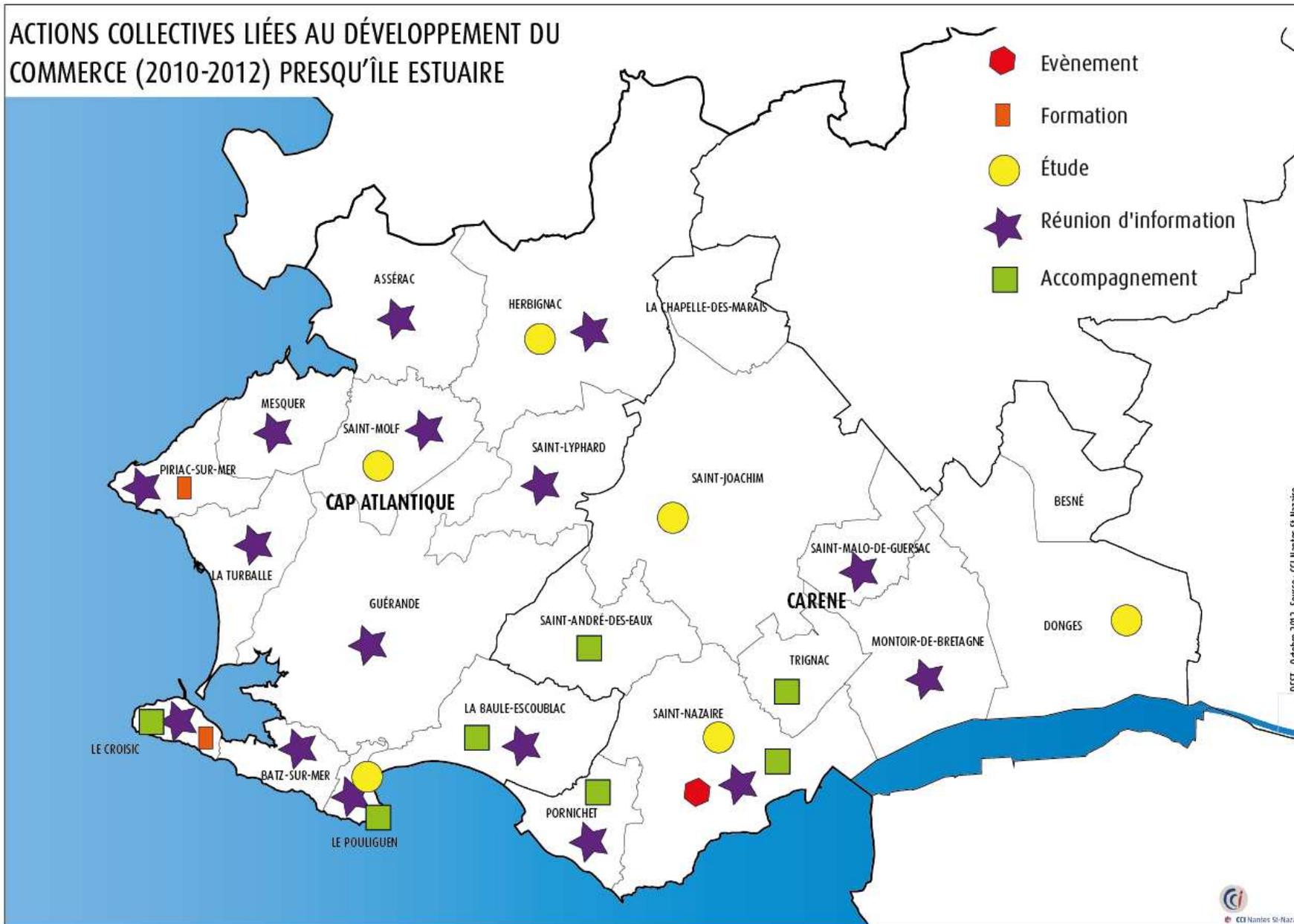
Construisons ensemble !



Les actions de la CCI sur votre territoire



ACTIONS COLLECTIVES LIÉES AU DÉVELOPPEMENT DU COMMERCE (2010-2012) PRESQU'ÎLE ESTUAIRE



Construisons ensemble !

Partie 2

Le Commerce : un secteur en pleine mutation





« *Moins hyper, davantage communautaire, plus cyber,*
le Consommateur casse les codes. »

Denis Roux, Plein Ouest, Fév.2012

- **Des facteurs d'influences multiples**
 - ➔ Des changements sociétaux
 - ➔ La nouvelle révolution du commerce : les technologies
 - ➔ Des décisions d'achat plus complexes



Construisons ensemble !

Partie 3

Construisons ensemble
le Commerce de Demain



+ 300 000 hab.
d'ici 2030
(Loire-Atlantique)

▼
CROISSANCE de la POPULATION

27% de la population de +
de 60 ans en 2030 (L-A)

▼
**UNE STRUCTURE DE
POPULATION MODIFIEE**

Au-delà de **23** minutes de
trajet, le consommateur est
moins disposé à rejoindre
un hyper

▼
**DES DÉPLACEMENTS
FRÉQUENTS
DES TRAJETS PLUS
COMPLEXES**

Dépenses
contraintes : **1/3**
du budget moyen
dans **5** ans

▼
ARBITRAGE DES ACHATS

63 % des Français ont
acheté par Internet

▼
**PROGRESSION
DU COMMERCE EN LIGNE
SOUS PLUSIEURS FORMES**

3 sur 10 utilisent
1 smartphone pour
se renseigner,
localiser un commerçant
ou consulter des avis.

▼
**DES OUTILS QUI FACILITENT LA
PREPARATION DES ACHATS**

20% des détenteurs
de smartphone, et
59% qui possèdent
une tablettes ont acheté
en ligne

▼
**CONSOMMER PARTOUT
ET DE PLUS EN PLUS AILLEURS**



**Sécurité, Prix et
Made in France**

dans le top 3
(à plus de 80%)

▼
**MOTIFS D'ACHAT et
ARBITRAGE**

76% des français
ont vendu au moins
1 produit à un
particulier en 2011

▼
**UNE CONSOMMATION
PLUS RAISONNÉE ? ▲**

2,6% de la conso.
alimentaire est bio

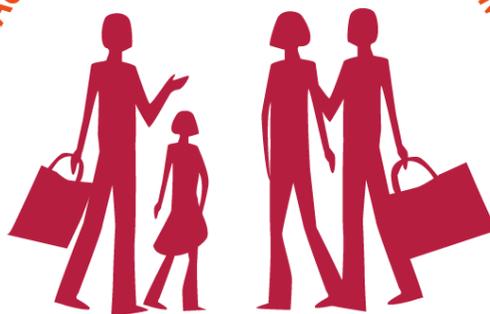
41% souhaitent recevoir des
offres par **email**

36% pour le catalogue papier

4 mobinautes sur **10**
surfent sur le web en
magasin

▼
UNE COMMUNICATION ATTENDUE PARTOUT

NOUVEAUX COMPORTEMENTS DU CONSOMMATEUR



**DES PARCOURS CLIENTS
PLUS COMPLEXES**

76% des français
ont un ressenti
positif vis-à-vis du
centre-ville

▼
**L'ATOUT DU MAGASIN :
LE COMMERÇANT**

le **contact humain** : un
élément toujours plus incitatif
pour acheter en magasin
(à **62%**)

■ Un magasin qui n'est plus l'unique lieu d'achat.

LES DIFFÉRENTS CANAUX DE DISTRIBUTION AUJOURD'HUI ...

(* : chiffre d'affaires annuel)



VENTE EN MAGASIN

420 milliards d'€*

93,5%



GROSSISTES
VENDANT
AUX
PARTICULIERS

VENTE
DIRECTE
3,7 milliards d'€*
0,8%

MARCHÉS
5,4 milliards d'€*
1,2%



GRANDES
SURFACES
ALIMENTAIRES
38%

DRIVE
2 milliards d'€*
prévus en 2015



VENTE À
DISTANCE,
À DOMICILE
ET PAR AUTOMATE
20 milliards d'€*
4,5%

... ET DEMAIN ???



- *Et demain, quelle offre commerciale?*

« Parce que le parcours du consommateur démarre aujourd'hui chez lui, se poursuit dans la rue et se termine parfois sur le Net après passage en magasin... » Le commerce est en pleine mutation.

PROCHE
INNOVANT
DURABLE

curieux
accessible
proactif
innovant
conseil
connecté
ecoresponsable
rassembleur
tuteur
compétent
mobile
audacieux
bon gestionnaire
passionné
proche
ap
accueillant



- Notre vision du commerce demain : **Proche**

➔ **Aller vers le client, où qu'il soit**

Rapprocher les points de vente physiques des consommateurs :
mailler le territoire

Faciliter l'appropriation par les commerçants et futurs
commerçants des nouvelles technologies et des nouvelles formes
de distribution

Renforcer la présence des marchés

Faciliter la captation des populations locales et touristiques

Favoriser la consommation de productions locales



- Notre vision du commerce demain : ***Innovant***

➔ **Utiliser l'innovation comme levier de pérennisation de l'activité**

Créer des espaces commerciaux évolutifs et modulables

Faciliter l'implantation de nouveaux concepts

Faire du commerce une expérience unique

Valoriser et diffuser les initiatives



- Notre vision du commerce demain : ***Durable***

➔ Adopter de meilleures pratiques et les transmettre

Moins consommer de ressources, notamment foncières

Valoriser l'exercice des métiers du commerce

Solidariser la profession via les associations et les organisations professionnelles

Evoluer au rythme soutenu des changements socio-économiques technologiques et réglementaires (gérer les flux d'informations, se former, développement durable ...)



- **DEBAT** : *Et vous, quelle est votre vision du commerce de demain ?*
- L'innovation dans le commerce, sous quelle forme?
- Comment conforter la relation économique entre le tourisme et le commerce ?
- Image de Saint-Nazaire

Ambition Commerce :

Construisons ensemble !

