

Ambition Commerce :

Construisons ensemble !

Nantes Métropole

29 octobre 2012



 CCI Nantes St-Nazaire

Fédérateur d'énergie !

Ambition Commerce

Construisons ensemble !

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 :





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.



CCI Nantes St-Nazaire

Ambition Commerce

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

Construisons le
Commerce de Demain,
Dès maintenant!

Votre CCI vous accompagne

CCI Direct
02 40 44 6000
TOUTE L'ÉNERGIE CCI EN DIRECT

Retrouvez toute notre offre
sur notre site web :

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





Partie 1 : Le Commerce et votre territoire

Partie 2 : Le Commerce, un secteur en mutation

Partie 3 : Construisons ensemble le Commerce
de Demain





Partie 1

Le Commerce et votre territoire : Situation et perspectives



■ *Eléments de cadrage*

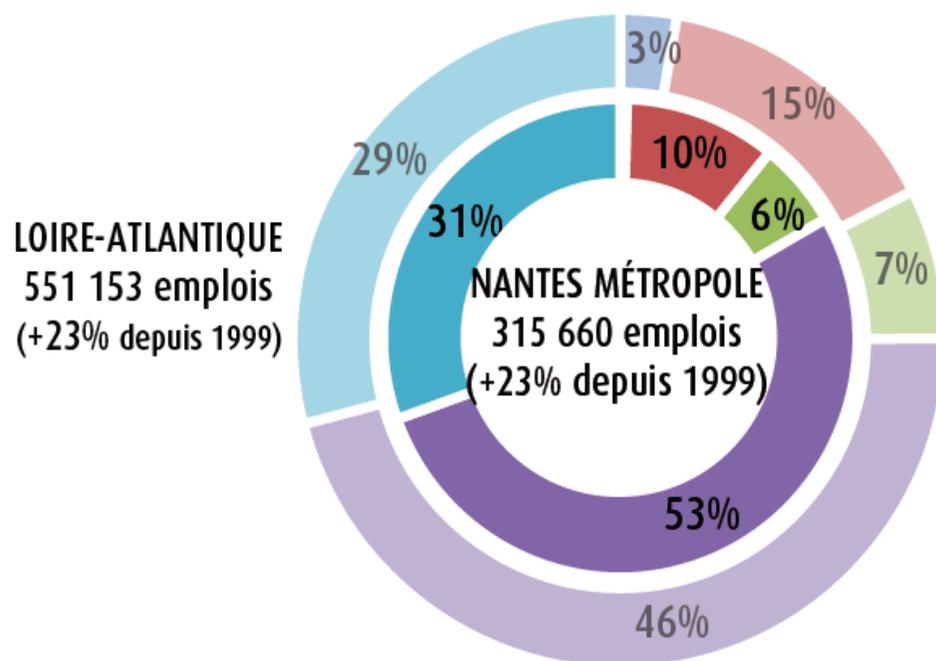
- **Croissance de la population à la hausse**
 - + 3 500 habitants / an entre 2008 et 2032.
- **Vieillesse moindre que sur le département.**
- **Des projets urbains majeurs.**
- **Modification des infrastructures à intégrer.**

582 159
habitants
(2009)



+0,5%
par an

43 157
établissements
(2009)



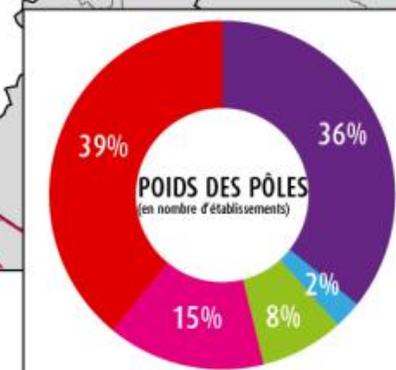
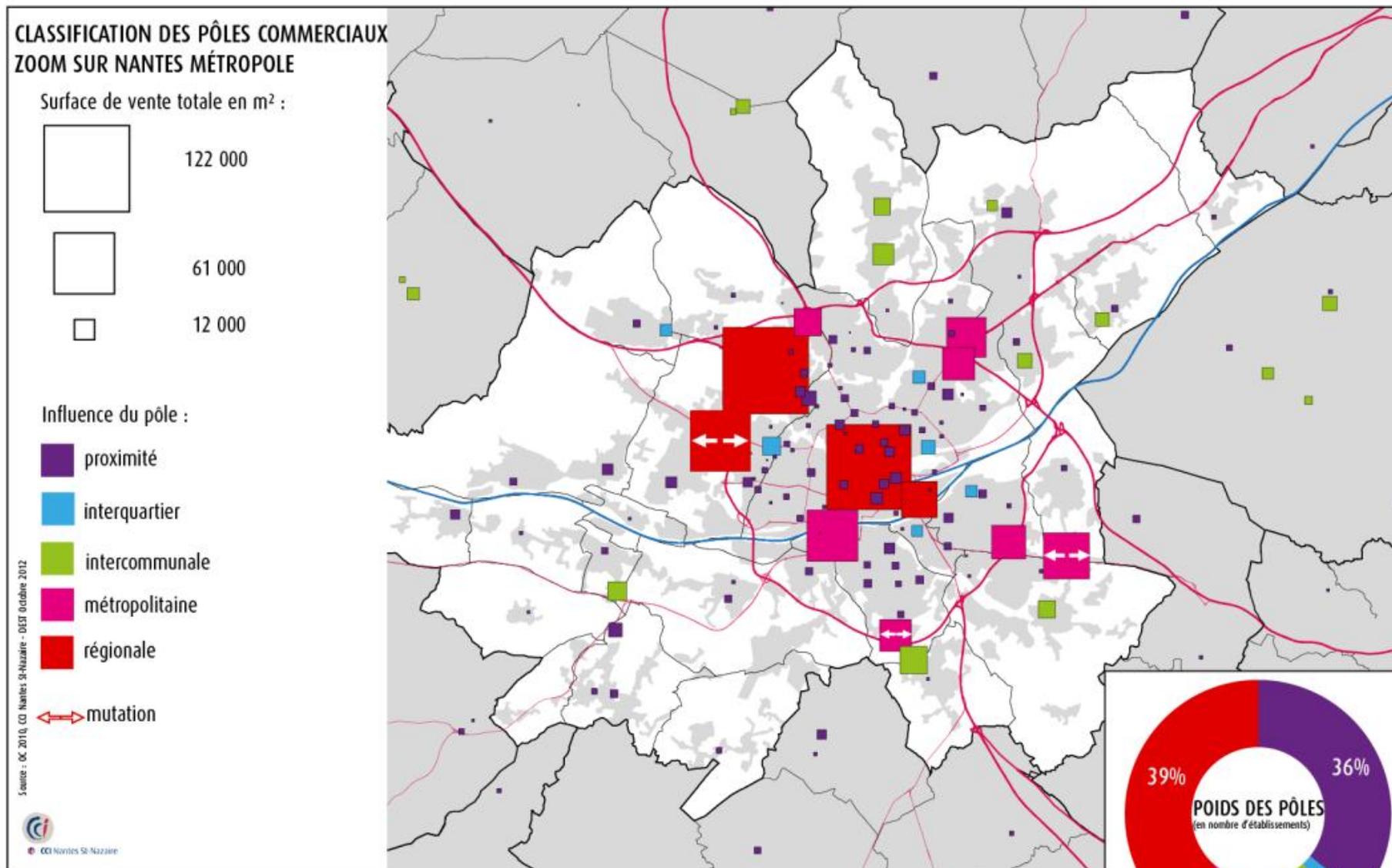
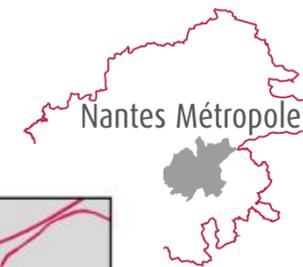
RÉPARTITION DE L'EMPLOI EN 2009

- Agriculture
- Industrie
- Construction
- Commerce, transports, services divers
- Administration publique, enseignement

57% des emplois de Loire-Atlantique

Source : INSEE

■ Données clés du Commerce



4 160 points de vente pour 850 000 m²

■ **Chiffres clés du Commerce** : Observatoire du Commerce



4 160 points de vente sur l'agglomération nantaise
dont **2 600** dans Nantes

Soit près de **850 000** m² en 2010
dont **2/3** en dehors de Nantes.

Commerces de plus de 300 m² :

totalisent plus des **3/4** des surfaces de l'agglomération,
pour **10%** de points de vente.

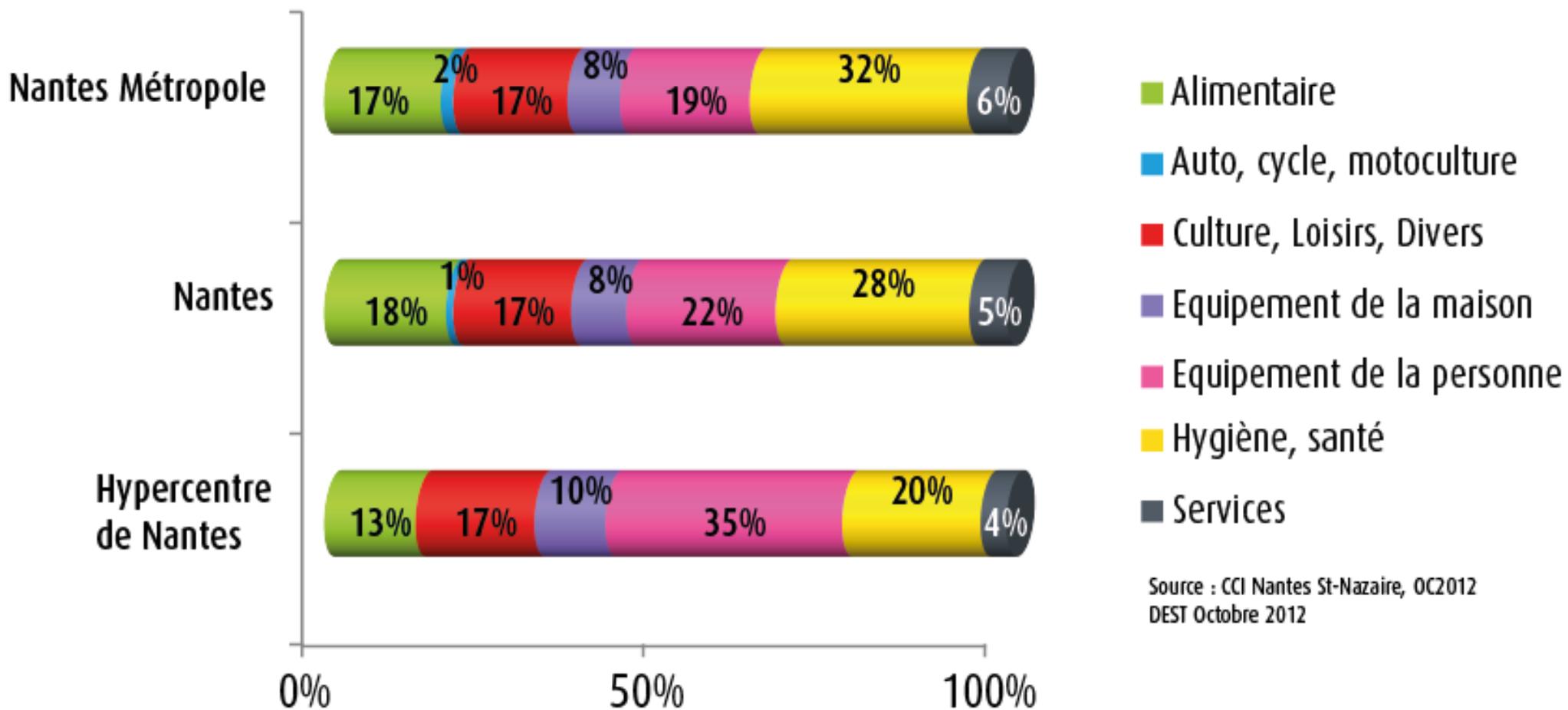
Près de **380 000** m² en grandes surfaces spécialisées (GSS).

■ Répartition des secteurs d'activités

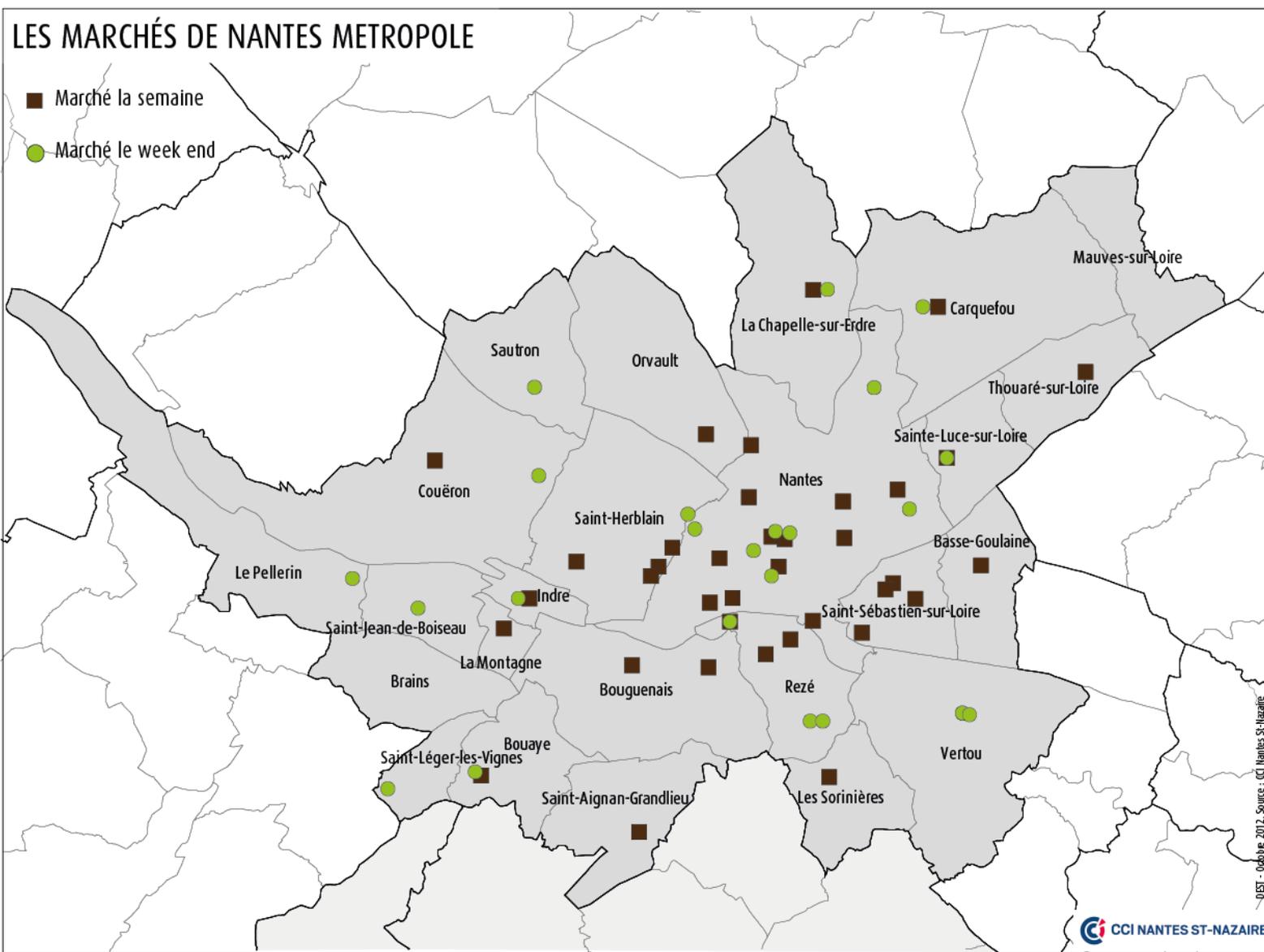
Commerces de moins de 300 m²



NOMBRE DE POINTS DE VENTE PAR NATURE D'ACTIVITÉ



Source : CCI Nantes St-Nazaire, OC2012
DEST Octobre 2012



*Le commerce
non
sédentaire :*

des formats
innovants qui
apparaissent

Ambition Commerce



Construisons ensemble !



CCI Nantes St-Nazaire

Fédérateur d'énergie !

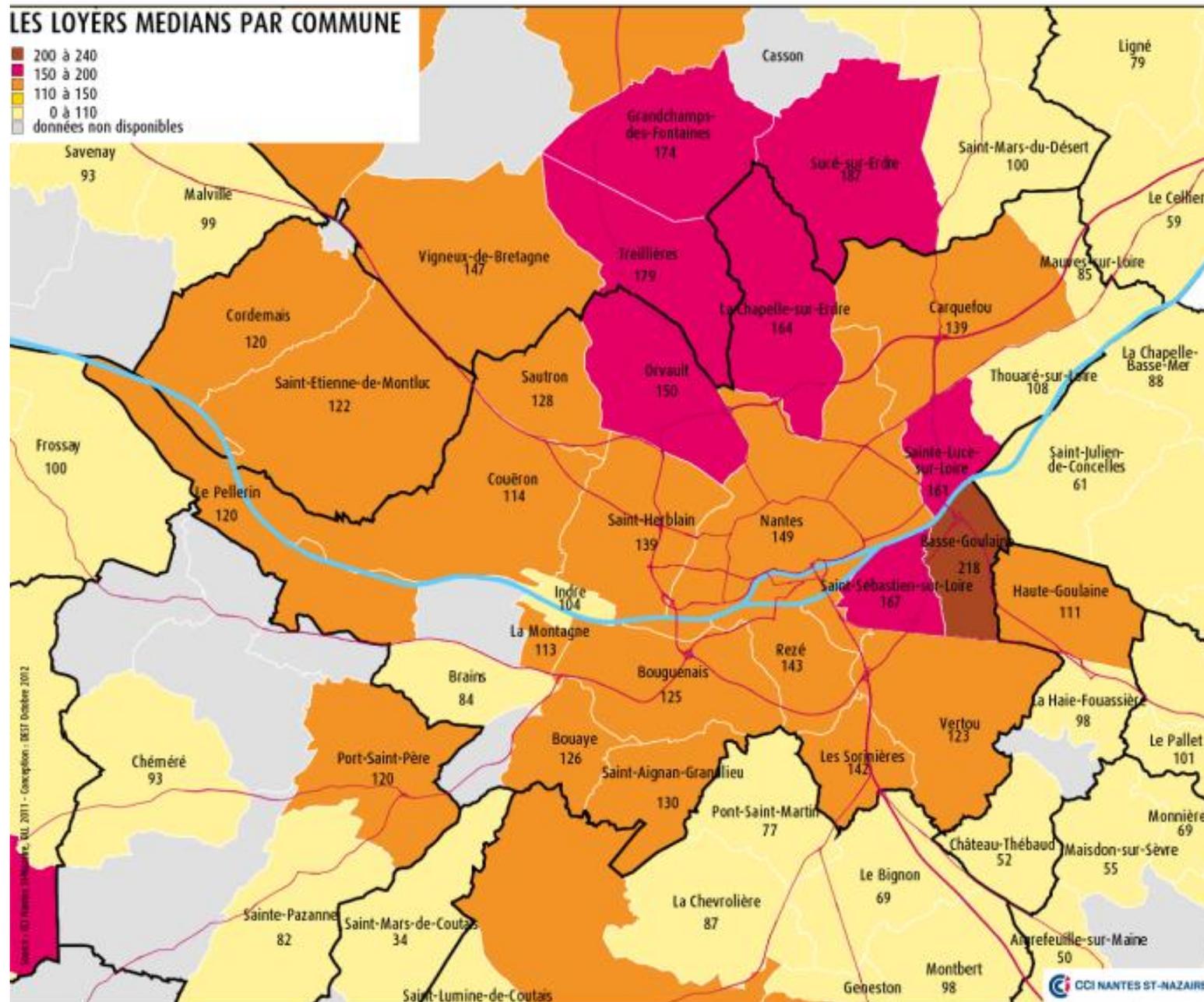


■ *Les locaux commerciaux*

- Une problématique de loyers élevés.
- Une problématique d'accessibilité pour le 1^e janvier 2015.



LES LOYERS MEDIANS PAR COMMUNE



Ambition Commerce

Construisons ensemble !



CCI Nantes St-Nazaire

Fédérateur d'énergie !



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

+ 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**

1/3 de dépenses
contraintes dans le
budget des ménages

▼
ARBITRAGE DES ACHATS

31 M de cyberacheteurs
4,3 M de m-acheteurs

▼
**EXPLOSION DU
COMMERCE EN LIGNE**

53% des internautes
préparent leurs achats
sur internet

▼
**UN CONSOMMATEUR QUI
PRÉPARE MIEUX SES ACHATS**

3h46 de navigation /
mois sur internet par les
mobinautes

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



1^e motif d'achat : encore
et toujours le **prix.**

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

4 sur 10 mobinautes
se méfient des promotions

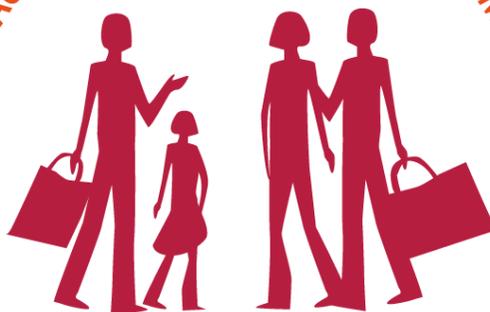
▼
**ARBITRAGE
PRIX / VALEUR
/ BUDGET**
▲

1 shopper sur 2 :
les courses sont une perte
de temps nécessaire

▼
**COMMUNICATION
ATTENDUE PARTOUT ?**
▲

4 sur 10 mobinautes
surfent sur le web en
magasin

NOUVEAUX COMPORTEMENTS DU CONSOMMATEUR



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

Cité à **62%**: le contact
humain est l'élément le plus
incitatif pour acheter en
magasin

▼
**UNE CONSOMMATION
PLUS RAISONNÉE** ▲

2,6% de la conso.
alimentaire est bio

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

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 ???



CCI Nantes St-Nazaire

Fédérateur d'énergie !



Partie 3

Construisons ensemble le Commerce de 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
connecté
innovant
conseil
ecoresponsable
rassembleur
tuteur
mobile
audacieux
compétent
bon
proche
gestionnaire
passionné
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 ...)

- *Et vous, votre vision du commerce demain ?*



PROCHE

?

INNOVANT

Partagez-vous notre vision du commerce ?

DURABLE

?

Renforcer les pôles de proximité.

Qualité d'accueil et de service client

Prise en compte des nouveaux modes de vies :
déplacements doux, arbitrages budgétaires.

Client hyperconnecté

?

?

Quelles actions sont à privilégier ?



CCI Nantes St-Nazaire

Ambition Commerce :

Construisons ensemble !

