**SEPTEMBRE 2018**
*lettre d'information sur l'entrepreneuriat*

# la lettre

## *hors série spécial redynamisation commerciale*

*éditée par BGE Hauts de France*

# DES SOLUTIONS CONCRÈTES POUR REDYNAMISER LE COMMERCE DANS LES VILLES ET LES VILLAGES

POUR LUTTER CONTRE LA DÉSERTIFICATION COMMERCIALE DES CENTRES-VILLES, BGE HAUTS DE FRANCE RÉINTRODUIT DU COMMERCE AVEC MON COMMERC'EN TEST ET REND ACCESSIBLE LA DIGITALISATION AVEC LE DIGITAL CORNER ENTREPRENEUR.

Il y a l'image de ces boutiques aux rideaux baissés, aux vitrines vides et poussiéreuses, plus ou moins dégradées au fil des mois d'abandon. Et puis il y a les chiffres qui confirment ce triste portrait du commerce en centre-ville : la moyenne nationale de vacance commerciale frôle les 12% en 2017 ; des pointes à 20% dans notre région*. En réaction au phénomène, BGE Hauts de France a identifié deux leviers d'action.

*Le dispositif Mon commerc'en réintroduit du commerce de proximité.*

### Réintroduire du commerce dans la ville

Le premier levier est de **remettre du commerce là où il n'y en a plus** (voir pages 2 et 3). Avec Mon Commerc'En Test, l'entrepreneur bénéficie d'un local à loyer progressif, de formations et de conseils, avec une large part consacrée aux outils du e-commerce. *"Dans un premier temps, il y a la validation du local selon des critères de qualité, d'emplacement et de visibilité,* détaille Arnaud Sibille, responsable de développement à BGE Hauts de France. *Ensuite, une phase de communication conduit à la sélection d'un candidat qui sera accompagné. L'objectif est de permettre une implantation durable de l'activité dans le local."* Pour y parvenir, BGE Hauts de France rassemble la commune ou l'intercommunalité, ainsi que le bailleur ou le propriétaire immobilier et l'entrepreneur.

### Donner les clés de la communication sur le web

Le deuxième levier est de **rendre accessible aux entrepreneurs la digitalisation de leur activité**, avec le Digital Corner Entrepreneur, un centre d'apprentissage et de ressources numériques (voir page 4). *"Si c'est assez naturel d'être présent sur internet pour les jeunes entrepreneurs qui s'installent, c'est moins évident pour les commerces déjà installés. Il est donc important de les sensibiliser et de les former pour qu'ils puissent redynamiser leur activité grâce au web."* explique Arnaud Sibille. Il s'agit là de s'adapter aux nouvelles pratiques des consommateurs et de prendre la main sur les outils du web.

** source Institut pour la Ville et le Commerce*

ACTUALITÉ

## UN PLAN NATIONAL

Favoriser un développement économique et commercial équilibré, c'est l'un des objectifs du plan Coeur de Ville initié par l'Etat et ses partenaires. Cinq milliards sur cinq ans sont mobilisés, pour des projets qui traitent du commerce, du transport, de l'habitat, de la culture, du sport... Le dispositif Mon Commerc'En Test se présente comme une solution concrète pour les les villes bénéficiaires du plan. Toutefois, les villes ou intercommunalités qui n'en feraient pas partie peuvent tout à fait s'engager dans un dispositif Mon Commerc' En Test avec BGE Hauts de France.

CHÉQUIER STARTER

## UN DISPOSITIF RÉGIONAL

Les entrepreneurs de la région peuvent compter sur une aide de la Région Hauts-de-France par le biais du chéquier Starter. Ce programme cofinancé par le Feder propose un parcours en 4 temps aux créateurs-repreneurs d'entreprise : le montage de projet, le test d'activité, la structuration financière, le suivi après création. La Région Hauts-de-France a notamment choisi BGE Hauts-de-France pour animer ce dispositif.

PAGE 2
**RÉINTRODUIRE DU COMMERCE**
Mon Commerc'En Test

PAGE 2 ET 3
**DES ÉLUS TÉMOIGNENT**
Ils ont mis en place Mon Commerc'En Test

PAGE 4
**NUMÉRISER LE COMMERCE EXISTANT**
Le Digital Corner Entrepreneur

PARTENARIAT

## AURÉLIEN PLUMECOCQ

GÉRANT DE L'AGENCE SOYEZ À VALENCIENNES

“ Nous sommes heureux d'avoir pu nous appuyer sur le dispositif « Mon Commerc'En Test ». afin de créer un regain d'intérêt chez des jeunes créateurs d'entreprise. Des porteurs de projets innovants sont parfois effrayés par l'idée de prendre en charge un local commercial. Trop de charges dès le départ du projet bloquent souvent l'envie de s'installer. Il y a aussi un déficit de confiance entre bailleur et locataire, l'accompagnement d'une équipe dédiée (ville/BGE/Agence immobilière) permet de restaurer ce lien de confiance nécessaire au lancement d'un projet. ”

### Les facteurs clés de succès

**1** Un local de qualité, voire rénové, bien placé, visible, avec des solutions de stationnement et un loyer progressif.

**2** Un entrepreneur motivé, ayant du savoir-faire, prêt à se former et sensible au web.

**3** L'appui de conseillers spécialisés et des outils innovants, notamment pour le web.

**4** Des formations professionnelles, une communauté d'entrepreneurs, la possibilité de rester dans le local.

LA LETTRE est une publication de BGE Hauts de France.

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
Serge Lasseron

DIRECTEUR DE LA RÉDACTION
Grégory Sagez

CONCEPTION | REDACTION
Jérémy Beeuwsaert

BGE Hauts de France - 4 rue des Buisses 59000 Lille
Tél. 03.20.19.20.00 - contact@bge-hautsdefrance.fr
www.bge-hautsdefrance.fr

RÉINTRODUIRE DU COMMERCE

C'est un comité de sélection composé d'experts et parties prenantes qui valide le projet retenu pour bénéficier du dispositif Mon Commerc'En Test. Il faut donc des candidats motivés, avec du savoir-faire, ouverts sur le numérique et prêts à se former.

# YASSINE, UN BARBIER QUI VOUS VEUT DU BIEN.

YASSINE JARRAR A CRÉÉ BARBS SHOP EN BÉNÉFICIANT DU DISPOSITIF MON COMMERC'EN TEST AVEC BGE ET LA VILLE DE MONS-EN-BAROEUL.

Yassine Jarrar a ouvert son commerce au pied de la résidence de l'Europe à Mons-en-Baroeul. Coiffeur-barbier, il affiche dans sa boutique l'enseigne historique des barbiers. On doit en partie à la tendance hipster la remise au goût du jour du barbier qui a pignon sur rue. Prendre soin de sa barbe et de sa peau, Yassine en a fait l'une de ses spécialités. La page facebook de ce coiffeur expérimenté montre l'étendue de ses talents, largement commentée par sa clientèle. *“Grâce aux réseaux sociaux, je peux faire connaître le salon et les services que je propose à une clientèle plus large.”* L'entrepreneur souhaite aussi jouer un rôle dans la ville. *“Un salon est un endroit où l'on passe du temps, alors cela crée des liens entre les habitants et ça me plait d'y prendre part*, nous confie-t-il. *J'ai été marqué par cette rencontre avec le maire de la ville, au début du projet. Je me suis rendu compte qu'on avait un projet commun et ça motive de se sentir soutenu.”* Yassine a pu compter sur le dispositif Mon Commerc'En Test pour bénéficier d'un coaching avec BGE, de formations et d'un local à loyer progressif.

## RUDY ELEGEEST

MAIRE DE MONS-EN-BAROEUL

“ Mon Commerc'En Test s'est révélé être adapté au contexte monsois. A Mons-en-Baroeul, beaucoup de conditions sont réunies : desserte, accessibilité, qualité urbaine, densité de population ; mais le développement d'activités commerciales est rendu difficile par la « concurrence » des grandes villes voisines, Lille d'un côté, Villeneuve d'Ascq et ses « mastodontes-commerciaux » de l'autre, sans oublier le comportement des acheteurs. La Ville a eu recours à ce dispositif de façon complémentaire aux investissements réalisés sur l'esplanade de l'Europe. Le fait qu'il s'agisse d'une approche très pragmatique du commerce est un point précieux. La confiance entre la ville et l'entrepreneur s'est développée progressivement. Nous voulions avoir l'assurance que l'activité contribuerait à la qualification de l'offre commerciale de l'esplanade. Avec BGE, il y a d'autres pistes de coopération pour agir sur le développement et la consolidation de l'offre commerciale et de services sur l'ensemble du territoire communal. ”

**SUIVEZ LES OPERATIONS EN COURS** *sur notre site www.bge-hautsdefrance.fr*

## BRUNO FICHEUX

PRÉSIDENT DE LA
COMMUNAUTÉ DE COMMUNES FLANDRE LYS

“ La Communauté de Communes Flandre Lys possède un tissu économique riche composé d’entreprises d’envergure internationale, nationale et de PME. Toutefois, les élus se sont donné pour priorité de maintenir et développer les Très Petites Entreprises. C’est dans ce cadre que nous avons souhaité mettre en place le dispositif Mon Commerc’En Test qui permet à un entrepreneur sélectionné de bénéficier de plusieurs éléments facilitateurs notamment un loyer modéré et progressif mais aussi un encadrement renforcé et des formations. En 2017, une première expérience a permis à Monsieur Jourdain de l’enseigne So prêt de s’installer à La Gorgue. Cette année, 2 autres projets sont en cours d’étude à Merville et Laventie.”

## PHILIPPE MAHIEU

MAIRE DE LA GORGUE

“ Pour faire suite à la construction de deux immeubles (11 et 19 appartements), deux rez-de-chaussée commerciaux étaient disponibles au "Rond-point des deux villes" à La Gorgue. L’initiative de BGE est une aide précieuse et concrète pour démarrer une nouvelle activité. Le bailleur social qui gère les 30 appartements a également facilité l’installation. C’est avec plaisir que nous étudierons d’autres implantations dans notre commune en d’autres lieux à définir.”

## GUY MARCHANT

1ER ADJOINT DE LA VILLE
DE VALENCIENNES

“ La Ville de Valenciennes comme toutes les villes moyennes souffre d’une certaine désertification des commerces en centre-ville : la multiplicité des grandes surfaces et le développement du commerce en ligne en sont pour une bonne partie la cause. Mais pas seulement : les loyers trop élevés et de nouvelles exigences des consommateurs sont d’autres facteurs responsables de cette situation. La ville de Valenciennes qui fait partie des 220 villes qui vont bénéficier de l’Action Cœur de Ville a souhaité instaurer un périmètre de sauvegarde des commerces et mettre en place un C.R.A.C. (Contrat de Revitalisation Artisanal et Commercial).

L’opération «Mon Commerc’ en Test» initiée par BGE s‘intègre parfaitement dans cette dynamique et répond à ces problématiques. L’expertise de BGE en matière d’aide à un nouvel entrepreneur soucieux d’ouvrir un commerce est de nature à permettre l’instauration d’un partenariat fécond entre ce créateur, BGE, la Ville et le propriétaire du local. C’est d’ailleurs ce dernier qui est la clef d’entrée du projet avec un loyer acceptable. Dans le cadre de l’opération « Mon Commerc’ en Test», il s’agit bien de tester les motivations et les aptitudes d’un apprenti commerçant ; BGE possède tous les savoirs et savoir-faire pour accompagner le nouveau commerçant. Le choix fait par BGE, la Ville, l’agent immobilier, s’est effectué après un long entretien qui a fait matcher trois candidats : c’est en fait un couple (ce qui n’est pas anodin) qui a emporté nos suffrages : le projet est solide, le business plan est cohérent, l’activité est originale, porteuse et protéiforme, ce qui sera un plus dans un quartier vivant, animé et jeune. Enfin, le loyer négocié et évolutif est de nature à favoriser la durabilité du chiffre d’affaires. Il est donc évident que nous sommes prêts à renouveler l’expérience.”

## GÉRARD DELAHAYE

VICE-PRÉSIDENT DE L'AGGLOMÉRATION
BÉTHUNE-BRUAY ARTOIS LYS ROMANE

“ Le projet de Vanessa Cocqueman était solide, créateur d’emplois et adapté au local repéré. Son dynamisme et son expérience nous ont séduits. Mon Commerc’En Test nous a semblé pertinent tant sur le plan du partenariat EPCI/Ville/BGE que sur l’accompagnement de A à Z proposé aux porteurs de projet. Il prévoit en effet une offre complète en direction de l’entrepreneur, garantissant son implantation, sa professionnalisation et la pérennité de son activité. Ce dispositif répond à plusieurs enjeux que la Communauté d’agglomération avait repérés : favoriser la création-reprise d’entreprises et la création d’emploi ; appuyer la redynamisation des centres-villes et des Quartiers Prioritaires de la Ville ; favoriser le développement du commerce de proximité. A Auchel, ce n’était qu’une première. Des contacts ont été pris entre la BGE, la direction du développement économique de la Communauté d’agglomération et des communes. Il s’agit pour nous de déployer ce dispositif sur le territoire dans le cadre de notre politique commerce et du contrat de ville.”

### POUR ALLER PLUS LOIN

*Vous souhaitez étudier la mise en place du dispositif Mon Commerc’En Test avec nos responsables développement ?*

**AUDOMAROIS-BÉTHUNOIS-FLANDRE INTÉRIEURE**
*Amélie Maisonneuve*
*a.maisonneuve@bge-hautsdefrance.fr*

**HAINAUT**
*Stéphane Mazzucco*
*s.mazzucco@bge-hautsdefrance.fr*

**ARRAGEOIS-DOUAISIS-LENSOIS**
*Alexandra Devigne*
*a.devigne@bge-hautsdefrance.fr*

**MÉTROPOLE LILLOISE**
*Arnaud Sibille*
*a.sibille@bge-hautsdefrance.fr*

## RASSEMBLER LES VOLONTÉS POUR UN OBJECTIF COMMUN

Une volonté partagée par tous. C’est un ingrédient indispensable pour relever le défi de la revitalisation commerciale des centres-villes et des quartiers. Avec le dispositif “ Mon Commerc’En Test ”, chacun est prêt à faire des efforts : les élus et techniciens qui se mobilisent, l’entrepreneur qui va se former et tout faire pour réussir, le bailleur ou le propriétaire qui adapte son loyer, l’équipe de BGE qui va rechercher et appuyer l’entrepreneur dans son développement.

# LE DIGITAL CORNER ENTREPRENEURS

Numériser les TPE, c'est la mission du Digital Corner Entrepreneur proposé dans toutes les antennes de BGE Hauts de France. On y trouve la possibilité de dresser un diagnostic numérique de son entreprise, une bonne façon de faire un état des lieux de ses forces, de ses faiblesses ou de ses besoins. Les entrepreneurs peuvent également participer à des formations et monter ainsi en compétences sur les métiers du web : développer et optimiser son site avec wordpress, gérer sa e-réputation, référencer son site, communiquer sur les réseaux sociaux, réussir ses campagnes e-mailing...

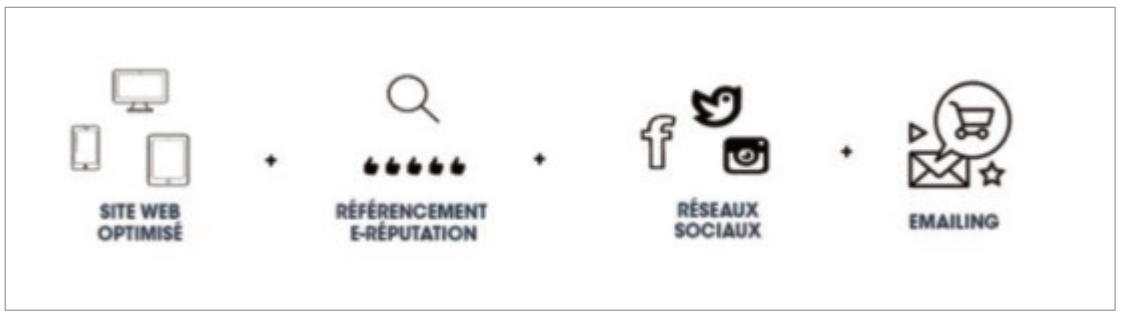
Au sein d'un workshop, c'est un coaching personnalisé qui se met en place. En quelques heures, le chef d'entreprise peut finaliser ses travaux avec l'aide d'un expert ou échanger des bonnes pratiques.

*" Avec l'émergence du numérique, nos conseillers ont de plus en plus rencontré des entrepreneurs confrontés à l'évolution des usages des consommateurs*, indique Teddy Gruson, Directeur Adjoint en charge de la formation. *Dans le même temps, les outils du web sont devenus plus accessibles. La digitalisation des entrepreneurs s'est donc naturellement imposée dans notre offre de services. Aujourd'hui, avec les collectivités et les associations de commerçants, nous souhaitons poursuivre aussi la sensibilisation des commerçants aux enjeux du numérique pour faire évoluer les pratiques. "*

**1048 chefs d'entreprise se sont formés aux solutions numériques grâce au Digital Corner Entrepreneur en 2017.**



Les clients sont sur le web. Ils veulent des bons plans mais aussi donner leur avis, bénéficier de conseils ou d'un service clients plus réactif. Lorsqu'ils donnent leur avis, ils sont parfois critiques mais recommandent aussi ce qu'ils aiment à leurs amis et relations. C'est dans ce web 3.0 que le commerce local peut réussir.




*Les 4 axes d'une présence web réussie pour un entrepreneur.*

DIGITALISATION

## LES OUTILS NUMÉRIQUES POUR DURER LOCALEMENT

PRENDRE LA MAIN SUR SA PRÉSENCE WEB EST AUJOURD'HUI ACCESSIBLE AUX ENTREPRENEURS ET ILS AURAIENT TORT DE S'EN PASSER.

Les usages des consommateurs ont évolué avec le numérique. Mobiles, réseaux sociaux, sites e-commerce, newsletters, moteurs de recherche sont autant d'occasions d'être au contact de ses clients ou potentiels clients. Le commerce local doit pouvoir en tirer profit en s'assurant une présence web efficace. Fort heureusement, il n'est plus nécessaire d'être un développeur informatique pour prendre la main sur sa stratégie numérique : un site internet optimisé, l'utilisation professionnelle des réseaux sociaux, un bon référencement, le suivi de sa e-réputation, des campagnes d'e-mailing performantes. *"Il y a un lien évident entre la pérennité de l'activité et une présence qualitative sur le web*, confie Louise Santune, community manager et référente numérique à BGE Hauts de France. *Etre présent sur le web permet d'atteindre les gens là où ils se trouvent. L'entrepreneur peut mener un marketing ciblé. Le client, lui, accède rapidement aux informations pour acheter, réserver ou pour contacter le commerçant."* Le commerçant ne peut plus se contenter d'attendre derrière son comptoir. Il a un intérêt à développer une relation avec sa clientèle grâce aux outils numériques. En se formant et en construisant une vraie stratégie digitale, il a aujourd'hui plus de chances de faire durer son commerce.

CROWDFUNDING

## DÉVELOPPER SA COMMUNAUTÉ DE CLIENTS GRÂCE À BGE PARTICIPATIF

*Avec BGE Participatif, les entrepreneurs peuvent rassembler les financements des internautes pour leurs projets.*

Au-delà de la possibilité d'obtenir des fonds pour son projet, le financement participatif constitue une bonne opportunité pour un entrepreneur de se constituer une communauté de clients. Une campagne permet d'acquérir la confiance et l'adhésion de groupes de personnes. Il y a d'abord le premier cercle, celui composé par ses premiers soutiens, ses amis, sa famille. Puis, le deuxième cercle est formé par les amis et familles de ses premiers soutiens. Et enfin, un troisième cercle est constitué du grand public. Cette conquête de clients ou futurs clients est un vrai atout pour le commerce local.

*Nos principaux financeurs*

*Certaines de nos actions bénéficient également du soutien de*

*BGE Hauts de France reçoit aussi le soutien de collectivités locales, citées dans les pages locales de notre rapport d'activité, et de partenaires privés.*