



HAUTS DE FRANCE

*Réseau national
d'appui aux entrepreneurs*

IREV
Pop-Up Dev éco
Amiens

Le 21/09/2017



COLLECTIVITÉS

REDYNAMISEZ VOS
CENTRES-VILLES ET VOS VILLAGES
AVEC **MON COMMERC'EN TEST®**



www.bge-hautsdefrance.fr

Déclin du commerce de proximité ... Quelles causes ?

Loyers excessifs & droits au bail

Attrait des grandes surfaces en périphérie

Animation commerciale défailante

Difficultés de stationnement

Evasion de clientèle vers le e-commerce & défaut d'adaptation des commerçants des centres ville

CONTEXTE

BGE Hauts de France partage ce constat avec de nombreux élus et souhaite mettre son savoir-faire à leur service pour endiguer le phénomène de désertification des centres ville.

En partenariat avec la collectivité, proposer à des futurs commerçants de tester
leur activité en centre-ville ou dans un village

UNE STRATÉGIE À 2 AXES



PROXIMITÉ

un local bien placé en ville ou dans le village



E-COMMERCE

animation de communautés de clients, vente
complémentaire via internet

5 ÉTAPES

**CHOIX DU
LOCAL**

**PROMOTION
DU DISPOSITIF**

**SÉLECTION DU
CANDIDAT**

**APPUI À
L'INSTALLATION**

**APPUI AU
DÉVELOPPEMENT**

CHOIX DU LOCAL

PROMOTION
DU DISPOSITIF

SÉLECTION DU
CANDIDAT

APPUI À
L'INSTALLATION

APPUI AU
DÉVELOPPEMENT



La collectivité propose un local (validé par BGE en s'appuyant sur les facteurs clés de succès ci-contre)

La collectivité propose un bail précaire au futur commerçant (soit lui appartenant soit, via un accord avec un propriétaire privé)

Loyer modéré et progressif
(ex : $\frac{1}{4}$ du prix du marché à 100%)

Variante : BGE peut effectuer les démarches de sélection du local sur devis complémentaire

Facteurs clés (DE SUCCÈS)

- ☒ Qualité de l'emplacement
- ☒ Parking
- ☒ Visibilité
- ☒ qualité du local et/ou de sa rénovation

CHOIX DU
LOCAL

PROMOTION
DU DISPOSITIF

SÉLECTION DU
CANDIDAT

APPUI À
L'INSTALLATION

APPUI AU
DÉVELOPPEMENT



Un plan média dédié à la promotion du dispositif en lien avec la collectivité, il s'appuie notamment sur :

La PRESSE

Communiqués de presse et conférence de presse

Le WEB

Newsletter BGE HdF locale

Encart sur le bureau virtuel, site internet BGE HdF et collectivité

Réseaux sociaux de BGE HdF,

Le PRINT

Flyers

Affiche sur le local sur site (prochainement ici,...)

NB : une communication est également prévue lors de l'installation du commerçant

Facteurs clé (DE
SUCCÈS)

- ☑ 4 000 porteurs de projets présents en continu sur le bureau virtuel

CHOIX DU
LOCAL

PROMOTION
DU DISPOSITIF

SÉLECTION DU
CANDIDAT

APPUI À
L'INSTALLATION

APPUI AU
DÉVELOPPEMENT



Complémentarité avec les commerces existants

Lien avec l'union commerciale

Bon rapport apport/ besoin

Cohérence du business plan

Facteurs clé (DE
SUCCÈS)

Sélection du candidat selon

- ☑ motivation,
- ☑ Savoir-faire,
- ☑ Ouverture aux formations et aux outils web (réseaux sociaux...)

CHOIX DU
LOCAL

PROMOTION
DU DISPOSITIF

SÉLECTION DU
CANDIDAT

APPUI À
L'INSTALLATION

APPUI AU
DEVELOPPEMENT



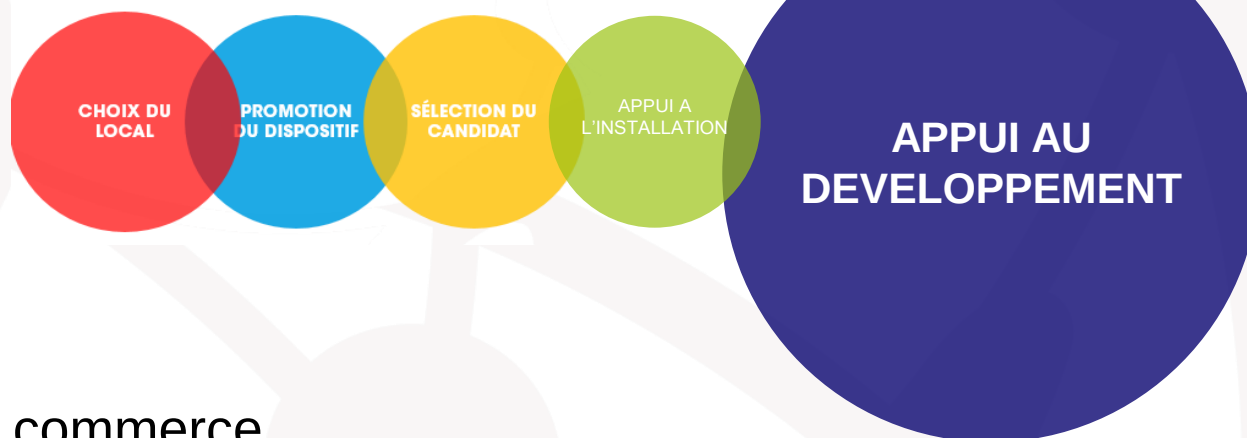
PACK PERFORMANCE INSTALLATION

Coaching à l'installation qui s'appuie sur des outils performants :

- Séance personnalisée avec le BIPE (Boosteur d'Innovation Pour Entreprendre)
- Levée de fonds : campagne de financement participatif, mobilisation de financements solidaires...
- Mise en place des outils d'animation de la communauté de clients et des outils web (site internet, e-mailings...)
- Appui à l'agencement de la boutique notamment de la vitrine

Facteurs clé (DE SUCCÈS)

- ☑ Conseillers BGE spécialisés
- ☑ Outils numériques & innovants



Levée de fonds

Un commerce durable

Mise en réseau

Conseil et formation
BGE Consulting

Facteurs clé (DE SUCCÈS)

- ☑ Formation du chef d'entreprise
- ☑ Plus de 8 000 chefs d'entreprise membres du BGE club
- ☑ Partenaires privilèges (Banques, experts comptables, agences de communication, mutuelles ...)
- ☑ Le commerçant reste dans le même local suite au test

INTÉRÊTS POUR LA COLLECTIVITÉ

MON COMMERCE' EN TEST

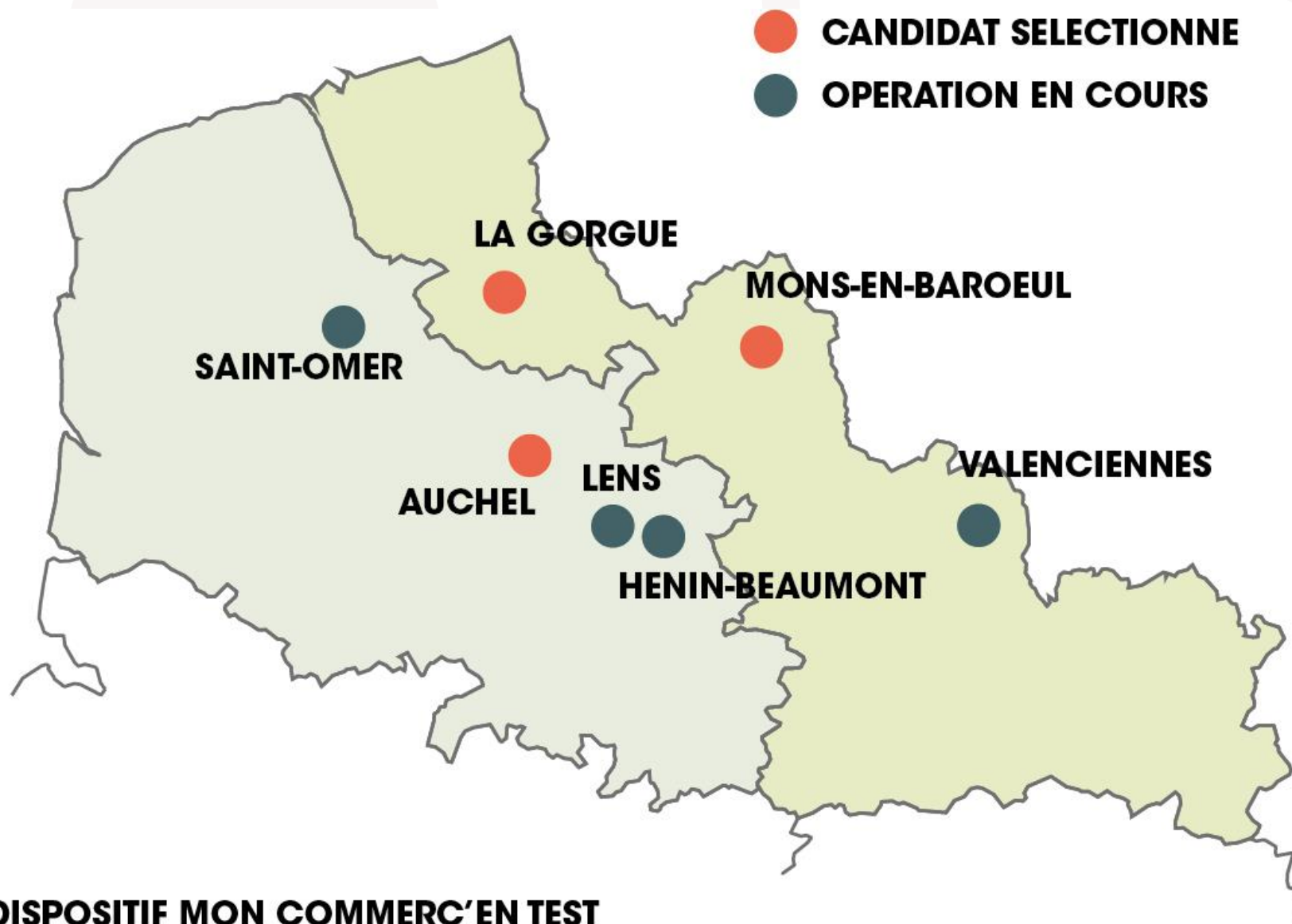


• Redynamiser le
centre-ville, le village,
le quartier

• Renforcer
l'attractivité du
territoire

• Proposer des services de
proximité aux habitants

• Communication
positive,
dynamique et
visible



**LE DISPOSITIF MON COMMERCE'EN TEST
DANS LE NORD ET LE PAS DE CALAIS
AU 18 SEPT. 2017**