

Étaient présents :

André PIOCH – Membre de Cap Eco Parentis  
Martine MAROT – Membre de Cap Eco Parentis  
Martine LEBEL – Permanente des Forces Vives du Marsan  
Christian LACROIX – Co-Président des Forces Vives du Marsan  
Martine LEBEL – Permanente des Forces Vives du Marsan  
Bruno LASAOSA – Association de Commerçants Côté Lac de Saint Paul les Dax  
Jérôme POULOT CAZAJOUS – Membre de Daxatou  
Vincent PIVETTA – Membre de l'ACAPL de Montfort  
Caroline LACAZE – Membre de Daxatou  
Françoise DEKEYZER – Membre de Daxatou  
Alain GARANX – Vice-Président de Labenne un Océan  
Cathy PONTNEAU – Co-Présidente de l'ACA Soustons  
Maxime DISERIO – Membre de l'ACA Soustons  
Pierre SAINT CRICQ – Membre de l'ACA Samadet  
Alain LUNOT – Membre du GICNS  
Jean Philippe DUCHESNE – Président de l'association Pro de Nouste de Saint Sever  
Philippe SILVEIRA MORAIS – Président de l'UC2A d'Aire sur Adour  
Gilles FOUQUET – Président de Tartas Plus  
Michel CASSEN – Président de l'ACA de Pontonx  
Myriam TUQUOI – Présidente des commerçants d'Habas  
Corinne DESBIEYS – Président de l'ACAPL de Castets  
Chantal BRESSIER – Présidente de l'AC Biscarrosse Plage  
Jorge AIRES – Président du Club d'Entreprises Biscarrossais  
Bernard CASTETS – Marchés de France  
Bernard DUFAU – Vice-Président de la CCI des Landes  
Pascal DUSSIN – Chambre de commerce et d'industrie des Landes  
Pierre SALLES – Chambre de commerce et d'industrie des Landes  
Davina MOLINES – Chambre de commerce et d'industrie des Landes  
Jean SOUBLIN – Chambre de commerce et d'industrie des Landes

Bernard DUFAU accueille et remercie les membres des unions commerciales pour leur forte mobilisation lors de ce 39e Club Commerce exceptionnellement avancé d'un mois environ en raison des élections de la CCI des Landes. Les aides aux associations commerciales feront ainsi l'objet d'une délibération lors de la dernière AG de l'équipe actuelle le 04 novembre prochain.

Bernard DUFAU partage aussi le plaisir qu'il a eu durant la mandature à réunir le Club Commerce autour d'échanges et d'informations entre les représentants du commerce landais.

 **POINT 1 - L'intérêt du réseau Facebook pour une union commerciale par Pierre SALLES,**

Pierre SALLES, conseiller Services & numériques à la CCI des Landes plante le décor : Facebook est le réseau social le plus utilisé au monde. 26 Millions de français l'utilisent régulièrement dont 17 millions sur leur mobile. Il faut aussi savoir que 63 % des internautes français sont sur Facebook et que ces utilisateurs se connectent en moyenne 14 fois par jour ! C'est donc un formidable outil de communication et de promotion pour être visible et être trouvé facilement.

Facebook est à la fois un réseau de notoriété, d'engagement consommateurs mais aussi d'activation des ventes. Indispensable donc pour les commerçants et les unions commerciales, il a pour ces dernières une double utilité : d'une part être un espace de dialogue dans un groupe privé qui rassemblerait tous les adhérents et d'autre part et surtout assurer la communication et promotion des opérations menées par l'association et par ses adhérents. Grâce à la viralité avec les partages, c'est une communication locale gratuite.

Pierre SALLES a expliqué les différences et les usages d'un profil, d'une page, d'un groupe sur Facebook en illustrant ses propos par la diffusion des pages d'unions commerciales landaises. Environ la moitié des associations présentes possèdent une page Facebook plus ou moins mises à jour.

Un riche débat s'est alors instauré autour de questions pertinentes qui ont abouti à la création d'une page Club Commerce Landes et à la mise en place d'une séance de formation animée par Pierre SALLES sur la gestion d'une page Facebook pour une union commerciale au tout début de l'année 2017.

## **POINT 2 - Les différents projets commerciaux examinés en CDAC depuis juin 2016,**

Comme à l'accoutumée, les différents projets commerciaux passés en CDAC depuis le dernier club de juin 2016 sont communiqués. Six dossiers ont été instruits et concernent les villes de Mont-de-Marsan, Saint Paul les Dax, Biscarrosse, Saint Pierre du Mont et Aire sur Adour. Pour ce dossier, Philippe SILVEIRA MORAIS a expliqué la procédure de consultation demandée par le maire pour donner un avis défavorable au sujet du transfert du LIDL d'Aire sur Adour.

L'ouverture de la galerie marchande de la zone commerciale Ikea à Mouguerre qui aura lieu le 27 octobre a également été abordée. Elle pourra accueillir jusqu'à 70 boutiques et 13 restaurants répartis sur 42 000 m<sup>2</sup>. Vous pouvez retrouver les enseignes présentes sur [www.ametzondoshopping.com](http://www.ametzondoshopping.com)

## **POINT 3 - Le tour de table de l'activité et préoccupations des unions commerciales,**

Chaque représentant a fait part de la conjoncture commerciale dans sa ville, des actions proposées par son association des commerçants et des relations de travail qu'il a avec sa municipalité. Tour à tour ont été évoqués les ressentis sur l'activité, les préoccupations de chacun notamment sur les différents constats dressés en introduction. On déplore dans les villes moyennes intérieures des Landes la fermeture de commerces mais aussi de PME qui rend difficile l'attractivité commerciale.

## **POINT 4 - Les demandes d'aide financière des unions commerciales pour le deuxième semestre 2016,**

24 demandes d'aides financières concernant 21 unions commerciales différentes avaient été déposées pour ce club commerce. Elles concernaient 17 villes et représentaient 13 625 € de budget.

Les participants ont présentés lors du tour de table leurs demandes d'aides financières qui seront donc proposées en l'état à l'Assemblée Générale de la CCI qui se réunira vendredi 4 novembre prochain.

## **POINT 5 - Zoom sur l'opération commerciale de Noël à Mugron : comment créer du trafic en magasin et remercier la clientèle fidèle à moindre coût par Hervé DESTOUESSE, président de l'UDE Mugron,**

Pris par le temps, Hervé DESTOUESSE a détaillé son opération commerciale lors du buffet dinatoire. Durant l'opération commerciale menée à Mugron, chaque client laisse des tickets dans une urne présente dans chaque commerce participant. Le commerçant tire au sort un ticket donc il y a forcément un gagnant chez chaque commerçant.

Ce gagnant est alors appelé par le commerçant chez qui il a été tiré pour être conviée à la soirée de remise des lots qui a lieu vers la fin janvier. C'est surtout là que l'UDEM se différencie des autres associations : par exemple s'il y a 30 commerces qui participent à l'opération il y a d'abord une urne avec le nom du gagnant

associé au commerçant chez qui il a gagné. Ce gagnant vient alors tirer le numéro du lot qu'il a gagné. Le dernier client tiré gagne le gros lot.

Côté communication, l'association annonce que le client Dupont a gagné un lot chez le boulanger Martin qui l'accompagne pour la remise du lot et ce client Dupont peut très bien gagner un lot provenant du boucher Durand. Cela crée un rapport client commerçant différent amical très convivial, la population est en attente de ce jeu et est demandeuse de participer à cette soirée de tirage.

Ce système de tirage peut s'appliquer dans d'autres villes sur bien d'autres animations où des jeux avec des cadeaux à gagner sont organisés.

Le débat sur l'approche des fêtes de Noël sera traité lors du prochain Club Commerce.

#### **POINT 6 - Comment faire un recours gagnant contre le RSI par Alain GARANX, vice président de Labenne un Océan,**

Alain GARANX, vice président de l'association de Labenne, nous a raconté le combat administratif et judiciaire qu'il a mené contre le RSI qui lui réclamait des sommes d'argent lors de son départ en retraite. Il a obtenu gain de cause, son cas peut servir de jurisprudence et il reste à la disposition de l'ensemble des participants au Club commerce pour évoquer dans le détail ses démarches.

#### **POINT 7 - Les questions diverses**

- Les élections à la CCI : Bernard DUFAU rappelle aux participants qu'en ce moment ont lieu les élections des CCI et encourage les unions commerciales à transmettre ce message à leurs adhérents : chaque vote d'un commerçant compte, pour que la CCI puisse représenter le mieux possible vos intérêts auprès des pouvoirs publics, être un porte-voix écouté et valoriser les valeurs de l'entrepreneuriat dans les Landes.
- Accessibilité des commerces : malgré le décret d'application paru cet été sur les sanctions et contrôles, la DDTM continue d'accepter les dossiers, les unions commerciales peuvent donc informer leurs membres adhérents que la CCI peut toujours les accompagner dans leurs démarches si elles en ont besoin.
- Le dispositif gratuit Vigie Entreprises 40 suivi par 516 commerçants est rappelé aux membres du Club Commerce car la fin d'année est souvent une période propice aux vols.
- Les dates des soldes 2017 sont annoncées, celles d'hiver démarreront bien le mercredi 11 janvier et non le 4 janvier comme annoncée par erreur sur certains sites Internet.
- Les dates prévisionnelles 2017 de l'agenda commerce sont annoncées.

A 19 h 30, Bernard DUFAU remercie vivement les participants et les convie à poursuivre les échanges autour du buffet dinatoire.

Prochain club commerce prévu le lundi 13 ou 20 mars 2017 très certainement à Soorts Hossegor.