

L'écho du commerce Bayonnais - février 2017



Le mot de la présidente de l'Office

Chers collègues

2016 s'est terminé par une activité commerciale de décembre qui a mieux résisté à une conjoncture difficile. On le doit à votre persévérance.

2017 est là, avec son lot de challenges à relever.

Nous avons des projets pour le commerce, nous vous les présentons. Le schéma directeur donne les orientations pour positionner durablement Bayonne comme centre-ville phare du pays basque. Notre centre-ville doit être toujours plus attractif, et nous devons fidéliser nos consommateurs !

Forts de nos atouts, conscients de nos objectifs, c'est ensemble que nous réussirons !

Chaleureusement,
Monique Kayrouz

Le schéma directeur expliqué en quelques points

Réalisé sur 2015/2016, le diagnostic sur l'Etat du commerce et les recommandations d'action ont été présentés par la ville et l'Office de Commerce le 19 juin au théâtre de Bayonne.

Un enjeu de taille : faire de Bayonne la destination marchande de référence du pays basque.

Pour cela, 3 axes de développement :

- 1 Organiser le management du centre-ville : répondre aux attentes des commerçants, aux besoins des clients
- 2 Renforcer l'attractivité du centre-ville et de ses commerces : faire la promotion du centre-ville, développer la demande, animer les espaces publics, homogénéiser les horaires d'ouverture,
- 3 Diversifier et optimiser l'offre commerciale par le recrutement d'enseignes, la veille des locaux vacants, la mise en relation des porteurs de projets et des bailleurs

De ces 3 axes de développement découlent 29 fiches Action, mises en place dès le 1er novembre par un groupe de coordination comprenant des élus, et des techniciens de la ville, de l'Office de Commerce et des partenaires



Office de Commerce Objectif 2017

Marquer la différence du commerce de Bayonne

- **Par une communication qui montre nos différences**
Par son dynamisme, sa variété, son urbanisme, notre centre-ville est différent d'un centre commercial, et les consommateurs de la zone de chalandise doivent connaître l'offre que vous proposez. Votre vitrine Internet sur Bayonne-commerces.com doit refléter la réalité de vos magasins. **Vérifiez que les informations vous concernant sont justes** et retournez-nous vos modifications.
- **Par l'organisation d'événements innovants**
Par exemple, le défilé de mode caritatif pour Octobre Rose donne aux clients une vision nouvelle de leurs commerçants, plus humains, plus proches, plus impliqués.
- **Par la mise en avant d'une fidélité unique pour tous**

Plus de 11 000 clients de vos boutiques sont informés régulièrement sur les animations commerciales. 8000 d'entre eux sont à ce jour porteurs d'une carte Fidélité Ma carte VIP. Vivez avec votre temps ! **La carte VIP doit devenir la carte de fidélité de référence** : plus de clients, moins de procédures. La carte de fidélité de Bayonne, c'est la Carte VIP : moins contraignante pour vous, elle vous permet de fidéliser vos clients et d'ouvrir votre boutique aux porteurs pas encore client chez vous !

Rendre visible le commerce bayonnais

La subvention municipale que perçoit l'Office de Commerce permet le règlement des salaires des permanents et des frais de fonctionnement.

La Braderie des Fêtes nous a permis de dégager un bénéfice utilisé en partie pour la communication vers les consommateurs et l'organisation de la Rentrée Bayonnaise.

Pour pouvoir communiquer largement sur le commerce à Bayonne, avec un budget conséquent, Nous avons besoin de vous !



Liquidation, derniers jours, coup de balai, on vide tout ,etc.
Voilà comment vous pourrez résumer ces jours fous !
Du 17 au 21 février, 4 jours de folie
pour terminer les soldes en beauté

Inscrivez-vous pour recevoir l’affiche et figurer sur les listes
publiées sur le site Bayonne-commerces.com
et sur les réseaux sociaux à
contact@bayonne-commerces.com

Nouveau ! la souscription participative



**Pour une communication différente sur
le commerce, un engagement commun**

Que dire :

- La variété, la diversité de 1600 commerçants et leurs spécificités
- La puissance du centre-ville avec 1,5 millions de visiteurs en moyenne par mois
- Les 1200 marques représentées
- Les avantages et les services aux clients

Comment le dire :

- Avec un discours construit et réfléchi
- En utilisant des médias visibles : radio, presse, affichage
- Avec des campagnes régulières et rythmées

Combien ça coûte :

- Vous savez que la communication coûte cher. Nous nous engageons à vous présenter l’ensemble des factures dépensées dans le cadre de cette souscription

Comment le financer :

- ⇒ La ville financera une mission d’accompagnement pour élaborer la stratégie de communication qui permettra de renforcer l’attractivité touristique et commerciale de Bayonne,
- ⇒ L’Office de Commerce consacrera un budget dégagé grâce à la braderie des fêtes de Bayonne p
- ⇒ **votre aide directe** contribuera à l’achat d’espace en complément du budget de l’ODC c’est notre proposition
- ⇒ Nous développerons un partenariat avec des entreprises locales : il ne pourra se faire que si les commerçants sont eux-mêmes impliqués

Quel montant :

- Le montant de votre souscription est libre. Cependant, nous estimons que plus votre effort de don est important, plus nous devons vous remercier.
- Nous vous proposons donc une mise en avant de votre commerce sur nos médias sociaux

**Pour vous informer et recueillir votre participation,
Nathalie et Gaëlle (Office de Commerce) vont passer dans
vos magasins très prochainement.**

Votre avis compte pour nous !

◆ Soirées avec les commerçants

Pour échanger avec vous, vous tenir informés et entendre vos voix, recueillir vos impressions sur les événements, nous vous invitons pour une soirée tous les deux mois.

23 mars, 13 juin, 19 septembre, 21 novembre

Ces dates sont susceptibles de changer

◆ Nos cafés chouquettes

Le **1er mardi du mois**, nous vous attendons soit à l’Office de Commerce soit dans un café, pour un temps d’échange convivial

autour d’une tasse de thé ou de café et de quelques pâtisseries délicieuses.

A partir de 9h, durée 45 mn, lieu défini une semaine à l’avance.

◆ Les cafés rencontre

Tous les trimestres, Mme Durruty, 1ère adjointe au maire, et Mme Meyzenc, déléguée au Commerce, viennent à votre rencontre dans les quartiers.

Pour rester informé, surveillez votre boîte mail !

Nos rendez-vous Commerce 2017



◆ Les animations commerciales

Les jours fous (ex braderie d’hiver):
17, 18, 20, 21 Février

Braderie de Printemps : les 13, 14 et 15 avril (jusqu’à 13h le 15/04)

Braderie des Fêtes de Bayonne :
les 22, 24 et 25 juillet (*avec des ambulants les 24 et 25*)

◆ Les animation et jeux Clients

La Rentrée bayonnaise (fin août/début septembre)

Défilé de mode Octobre Rose : 17 octobre

November : la moustache caritative ! Animation
« moustache » tout le mois de novembre

Jeu des bonnets de Noël : du 2 au 23 décembre