



Conjoncture Rhône-Alpes

Mai 2013

Les chiffres d'affaires en recul

En mai, le chiffre d'affaires du commerce indépendant de détail de moins de 400 m² a reculé de 2,8 % sur un an (en valeur). 55 % des commerçants ont observé une baisse de leur chiffre d'affaires, beaucoup l'attribuant aux mauvaises conditions météorologiques du mois.

La branche alimentaire a progressé de 5,3 %, essentiellement en raison de la hausse de l'alimentation spécialisée.

L'évolution a aussi été positive pour la **culture-loisirs** (+ 3,1 %), sous l'effet d'une forte hausse des ventes des fleuristes qui peut s'expliquer par le calendrier : la Fête des Mères a eu lieu le 26 mai et non en juin comme l'an dernier.

Le chiffre d'affaires de la **santé-beauté** a baissé de 5,5 %, même si la coiffure a été stable.

L'équipement de la personne a reculé de 7,2 %, les secteurs de l'habillement et de la chaussure, maroquinerie, accessoires étant très affectés par la météo.

L'équipement de la maison s'est une nouvelle fois contracté (- 7,9 %).

En cumul depuis janvier, **le chiffre d'affaires global** est en baisse de 2,4 % par rapport aux cinq premiers mois de 2012.

Sources : CRCI Rhône Alpes (Conjonctura)

Chambre de Commerce et d'Industrie de la Drôme - **Service Commerce**
T. 04 75 75 70 00
commerce@drome.cci.fr
www.drome.cci.fr

A la une...

Montélimar 600 commerces : une association dynamique et bien structurée



Pour Christian Ollès, président de Montélimar 600 commerces depuis 4 ans, une union commerciale remplit sa mission si ses adhérents y trouvent leur intérêt en tant qu'entreprises. Ainsi, pour 150 € par an, les 120 adhérents de l'union commerciale

bénéficient des 3 grandes fonctions portées par l'association :

- **Elle les représente** auprès des collectivités locales, de la CCI, du RSI, de la Fédération Nationale des centres villes, etc.
- **Elle les informe** sur le contexte économique, les évolutions de la réglementation, etc.
- **Elle organise des actions commerciales** comme la braderie de septembre, désormais bien ancrée dans les habitudes des clients et des commerçants, et les animations de Noël.

Elle mène également des actions plus structurantes : le site Internet de Montélimar 600 commerces permet aux adhérents d'informer leur clientèle sur leurs nouvelles offres, leurs promotions. Par ce biais, l'association se dote d'un fichier clients.

Les commerçants peuvent également offrir du temps de parking gratuit à leurs clients avec les Monteli'tick.

Les chèques cadeaux Montélo sont proposés aux entreprises du territoire pour leurs salariés qui les utilisent dans les commerces participants.

Des partenariats noués avec la presse locale permettent de promouvoir ces actions et donc les adhérents de Montélimar 600 commerces.

Le nombre d'adhérents en constante progression fait dire à Christian Ollès que la structuration de l'association est bien engagée ; même s'il faut toujours remettre sur le métier... Il attribue cette réussite à la mobilisation d'une bonne équipe de bénévoles, chacun étant responsable d'une mission au sein de l'association. La présence à mi-temps d'une animatrice très efficace est un réel atout. Une attention particulière est portée à l'accueil des nouveaux commerçants qui bénéficient d'une année d'adhésion gratuite. Les bonnes relations nouées avec les acteurs du territoire, comme l'office de tourisme, permettent d'engager des partenariats utiles à tous.

<http://montelimar600commerces.com>

Actualité

Le guide des animations des unions commerciales de la Drôme va sortir à la rentrée 2013, pour :

- Améliorer l'image de votre pôle commercial,
- Fidéliser les clients,
- Promouvoir l'offre,
- Générer du flux

Une union commerciale n'a pas pour seules missions la promotion de l'offre commerciale ou la représentation de ses adhérents auprès des collectivités locales. C'est pourquoi le service commerce de la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Drôme vous propose un guide pour faciliter l'organisation de vos animations commerciales. Ce guide sera disponible à la rentrée 2013.

Accessibilité : la CCI à vos côtés

Afin d'aider les commerçants qui sont confrontés à un réel problème de mise en accessibilité de leur commerce, nous vous proposons de :

- Les rencontrer pour vérifier s'ils ont besoin d'avoir recours à un diagnostic accessibilité par un prestataire spécialisé,
- Fournir à votre union commerciale la liste des prestataires privés que nous avons référencés, ainsi que le cahier des charges type ; ce qui vous permettra de choisir un prestataire et de négocier un tarif de groupe pour vos adhérents.

