

Dossier de presse

Nantes, le 21/10/2014

Le concours « Mon commerce a des idées » arrive sur le territoire Arc Loire et Vilaine 1 lauréat parmi 4 commerçants sélectionnés



**mon commerce
a des idées**

SOMMAIRE

Communiqué de presse	p. 2
Les membres du jury	p. 4
Le lauréat du concours	p. 5
Les commerces sélectionnés	p. 6 à 8

CONTACT PRESSE

Marie Le Saint
T. 02 40 44 60 82 - M. 06 12 25 21 98
m.lesaint@nantesstnazaire.cci.fr
 @MarieLeSaint1

Communiqué de presse

Nantes, le 21/10/2014

Rue du vélo : lauréat du concours « Mon commerce a des idées »

Le 21 octobre « Rue du vélo », basé à Pontchâteau, a été désigné lauréat du concours « Mon commerce a des idées ». Ce tout nouveau dispositif, initié par la CCI Nantes St-Nazaire, vise à valoriser l'originalité et les initiatives dont font preuve les commerçants.

Rue du vélo : une offre complète et une stratégie cross-canal efficace

Le jury a souhaité récompenser **Christophe SICOT, gérant de Rue du vélo**, qui propose de l'entretien, de la réparation toute marque et de la vente de vélos et accessoires, essentiellement en ligne.

Rue du Vélo - Parc d'Activités de l'Abbaye III - 5 rue Pierre et Marie Curie - 44160 Pontchâteau
Site : www.rueduvelo.com

Ce gérant a, effectivement, mis en place une offre extrêmement variée et une stratégie cross-canal très poussée qui lui permet d'avoir une clientèle aussi bien locale qu'internationale. De plus, grâce à une organisation rigoureuse et un stock très bien achalandé, il peut répondre très rapidement à la demande, ce qui fait de lui le plus rapide du marché !

Ce commerçant de Pontchâteau qui est ouvert sur un large horizon a fait du numérique un atout majeur de son développement, tout en conservant un service humain et de qualité. Ses résultats sont en constante progression depuis 5 ans. L'activité sur internet qui est son canal de vente principal représente aujourd'hui 80% de son activité.

Le 21 octobre dernier, le lauréat a été récompensé dans son commerce par Jean-Luc Cadio, Vice-Président de la CCI Nantes St-Nazaire et les membres du jury.

Coup de cœur du jury : Tom et Lumi

Pour cette édition du concours « mon commerce à des idées » sur le territoire Arc Loire et Vilaine, le jury a tenu à mettre en lumière un second commerçant en lui attribuant son coup de cœur.

En effet, le travail d'artisanat, la philosophie de consommation responsable que défend Alexandrine Jacob ainsi que sa volonté de faire travailler d'autres acteurs locaux notamment avec son atelier de réinsertion professionnelle lui ont valu la mention spéciale du jury.

Un concours pour récompenser l'originalité des commerces

Rue du vélo a été récompensé parmi 4 autres candidats sélectionnés :

- **Komi game** – Savenay
- **Tom et Lumi** – Savenay
- **Hangar oxyde** – Savenay
- **Rue du vélo** – Pontchâteau

Ce choix intervient suite au processus de sélection suivante :

En juin, la CCI Nantes St-Nazaire a identifié des commerces du territoire Arc Loire et Vilaine pouvant participer à l'opération selon les critères suivants :

- Le caractère novateur / différentiateur (l'originalité du projet)
- L'utilité opérationnelle (réponse au besoin du client / amélioration de l'organisation)
- Le caractère transférable (dispositif adaptable à d'autres commerçants)
- Les indicateurs de performance commerciale (augmentation du chiffre d'affaires / satisfaction de la clientèle)
- La prise de risque pour le commerçant

En septembre ont été organisées des rencontres entre les commerçants et les conseillers CCI.

Le 7 octobre dernier, les **4 candidats ont été sélectionnés** ont fait l'objet d'une visite de la part du jury.

« Mon commerce a des idées » est un concours, lancé par la CCI Nantes St-Nazaire, qui récompense l'initiative et l'originalité des commerçants. Les membres du jury ont eu la charge de désigner 1 commerçant particulièrement innovant parmi une sélection de candidats.

L'innovation, la clé du développement des commerces

Les commerces représentent aujourd'hui 33.25% des entreprises sur le département de la Loire-Atlantique et sont au cœur du dynamisme des villes. Parce que les commerces sont le poumon des communes et permettent à celles-ci de se développer, la CCI Nantes St-Nazaire a placé au centre de ses priorités l'accompagnement et le développement des commerces ruraux et urbains.

Cependant, il n'est pas toujours simple de concurrencer l'achat sur internet qui s'est largement accru ces dernières années. C'est pourquoi il est essentiel pour les commerçants de faire preuve d'initiative et d'originalité afin de montrer à la clientèle tout l'intérêt de venir en boutique. Le principal objectif des commerçants est de créer du trafic dans leur magasin et la CCI Nantes St-Nazaire est là pour les soutenir dans cette démarche en valorisant le travail fait en ce sens.

C'est dans cet esprit que la CCI Nantes St-Nazaire initie le dispositif « Mon commerce a des idées » dont la 1^{ère} étape a eu lieu dans le vignoble nantais avant de se poursuivre sur le territoire Arc Loire et Vilaine. La prochaine étape aura lieu sur le Pays de Retz en novembre. D'autres étapes sont prévues sur le reste du département par la suite.

Les membres du jury « Mon commerce a des idées »

Gérard ALLIO

Premier Vice-Président CCI Nantes St-Nazaire et Délégué du Conseil Territorial Arc Loire et Vilaine

Georges TODESCO

Président de l'Union Guerinoise des Artisans et Commerçants

Véronique GATARD

Animatrice territoriale CCI Nantes St-Nazaire

Le commerce lauréat du concours : Rue du Vélo

Pontchâteau



Le gérant de la boutique, Christophe SICOT, a créé son entreprise en septembre 2005. Elle comprend aujourd'hui 5 personnes dont 2 contrats-pro. Le magasin propose de l'entretien, de la réparation toute marque et de la vente de vélos et accessoires, essentiellement en ligne, il est d'ailleurs n°1 du vélo sur internet !

La boutique a une clientèle à la fois, locale, nationale et même internationale : 26% du chiffre d'affaire est réalisé à l'export. Elle réalise ainsi 80% de ses affaires sur internet et 20% en magasin.

L'atout majeur de cette entreprise est de détenir un stock permanent de plus de 10 000 références lui permettant de ce fait d'avoir les délais de livraison les plus rapides du marché. Christophe SICOT peut se targuer de faire preuve d'une organisation très structurée et d'une gestion des stocks très rigoureuse permettant ainsi de répondre rapidement aux besoins de sa clientèle.

Cette réussite s'explique par une solide stratégie cross-canal. Christophe SICOT a d'abord lancé son commerce sur internet avant d'ouvrir un magasin physique. Par la suite il a continué à développer son commerce sur le digital avec une présence sur les mobiles et sur les market places tels que Amazon ou C-discount.

Rue du Vélo - Parc d'Activités de l'Abbaye III - 5 rue Pierre et Marie Curie - 44160 Pontchâteau
Site : www.rueduvelo.com

Candidat sélectionné : Tom et Lumi
Savenay



La gérante de la boutique, Alexandrine JACOB, a créé son entreprise en Septembre 2005. Cette passionnée crée de manière artisanale des chaussons en cuir bio pour enfants et adultes avec pour philosophie de consommer responsable.

Lauréate d'un Audacity Awards en 2012 dans la catégorie innovation, Alexandrine JACOB a une clientèle locale, nationale et internationale réalisant ainsi 80% de son activité par la vente en ligne. En 2011, elle a multiplié son chiffre d'affaires par 2 et a augmenté sa production par 10 en 4 ans.

La gérante de Tom et Lumi se distingue par des produits « Made in France », des matières premières de qualité et une forte éthique sociale. Elle bénéficie d'une grande présence sur internet et plus particulièrement sur facebook qui est son principal canal de vente. Tom et Lumi est aussi référencé chez de nombreux revendeurs web.

Pour poursuivre son développement, Alexandrine JACOB souhaite créer de nouvelles gammes de produits en s'associant avec des artistes et recruter un nouveau collaborateur afin de faire face à la demande croissante de ses commandes.



Candidat sélectionné : KOMI GAME

Savenay



Le gérant de Komi game, David RIPAUD, est passionné par les jeux vidéo, les comics et les mangas. Il a d'ailleurs choisi son pseudonyme de joueur, Komi, pour nommer son commerce.

La boutique a une clientèle locale et plutôt jeune, entre 14 et 35 ans. La majorité des clients achètent de l'occasion. David RIPAUD a à cœur de partager sa passion avec ses clients, en faisant connaître sa boutique au travers d'une action de communication efficace.

L'originalité de la boutique passe par des services personnalisés pour les clients et un accompagnement dans le choix des produits. Plus précisément, David RIPAUD a mis en place un rétro-gaming avec un système d'abonnement et un espace au sein de sa boutique permettant aux gamers de découvrir et tester les jeux sur place.

Ses points forts : transmission de la passion du jeu et écoute des besoins et attentes de la clientèle. Une très bonne connaissance de ses produits lui donne la possibilité de pouvoir conseiller et de s'adapter au mieux à sa clientèle. De plus, il a pu mettre en place un dispositif efficace de fidélisation par le biais de concours, de systèmes d'échange, de précommandes et d'une présence sur facebook et internet.

Autant d'actions qui lui ont permis de faire venir 40 nouveaux clients par mois. Il a ainsi constaté un chiffre d'affaires en augmentation constante depuis l'ouverture du magasin.

Pour poursuivre le développement de son entreprise, M. RIPAUD souhaiterait dans le futur pouvoir proposer son concept en franchise.



Candidat sélectionné : Hangar oxyde

Savenay



Les gérants de la boutique, Christian et Sylvie JUGE, ont créé leur entreprise en juin 1986 et emploient aujourd'hui 6 personnes. Ils se sont spécialisés dans la peinture décoration, le mobilier, les luminaires et accessoires de décoration. En 2013, ils ouvrent un nouveau magasin à la Colleraye.

Depuis l'ouverture de ce deuxième magasin, la boutique a multiplié par 6 sa clientèle ! Une clientèle d'ailleurs composée à 70% de particuliers et à 30% de professionnels.

Les particularité de Hangar Oxyde : une ambiance « loft cosy », une mixité entre vente et rénovation de meubles et une gamme très variée de produits.

Sans oublier l'atout maître de la boutique : une machine à teinter pour la vente de peinture ce qui permet un service personnalisé et rapide.

C'est ce qui a permis à Christian et Sylvie JUGE d'attirer la clientèle et ainsi voir son chiffres d'affaires augmenter de 5 à 6% par an.

Les gérants ont pour ambition d'élargir leur clientèle aux habitants du littoral et de se développer sur internet

