

Dossier de presse

Nantes, le 26/02/2015

Concours

« Mon commerce a des idées »

Pays de Châteaubriant

1 vainqueur parmi 4 commerçants sélectionnés



En partenariat avec le Conseil Général de Loire Atlantique



SOMMAIRE

Communiqué de presse	p. 2
Les membres du jury	p. 4
Le lauréat du concours	p. 5
Les commerces sélectionnés	p. 6 à 7

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

Le 26/02/2015



Vival Rougé : vainqueur du concours « Mon commerce a des idées » dans le pays de Châteaubriant

Le 26 février, le commerce Vival basé à Rougé a été désigné vainqueur du concours « Mon commerce a des idées » dans le pays de Châteaubriant. Le jury a également voulu récompenser le travail des autres finalistes, en les désignant tous trois « coup de cœur du jury ». Le concours, initié par la CCI Nantes St-Nazaire, en partenariat avec le Conseil Général de Loire-Atlantique, vise à valoriser l'originalité et les initiatives dont font preuve les commerçants.

Un commerce de proximité moteur pour l'économie locale

C'est Nicolas Trévier, gérant du commerce Vival, qui a fait l'unanimité auprès du jury. Il remporte donc le concours « Mon commerce a des idées » grâce à ses nombreuses initiatives en faveur de l'économie locale, mais aussi la disponibilité et l'écoute dont il fait preuve au quotidien pour satisfaire ses clients.

En effet, le gérant du Vival a tissé des partenariats avec les artisans et producteurs locaux, créant ainsi une dynamique locale. Les clients du Vival peuvent retrouver les produits locaux, essentiellement bio, en vente dans le magasin ; mais également lors du marché de plein air organisé tous les ans par Nicolas Trévier.

Au-delà de ces initiatives, l'épicier a fidélisé sa clientèle au fil des années grâce notamment à de grandes amplitudes d'ouverture et des services qui font la différence, comme la livraison à domicile et le retrait en magasin gratuit à partir de 25 euros d'achat.

2

Vival Rougé
25 route de la libération
44660 Rougé
site : www.vival.webnode.fr

Des coups de cœur pour 3 commerçants qui méritent d'être distingués

Pour cette édition du concours « Mon commerce à des idées » sur le pays de Châteaubriant, le jury a tenu à récompenser les trois autres finalistes pour leur audace et leurs initiatives. Le Bar/Crêperie Le Kel' Wann, la Cave des Pierres Bleues et la Boulangerie Georget/SARL « T'as pensé au pain ? », ont donc tous les trois reçu le « coup de cœur du jury ».

- Le jury a souhaité récompenser Sylvain Chazé, gérant de **La Cave des Pierres Bleues** à Nozay, pour sa grande écoute client, ainsi que son dispositif de livraison à domicile, en plein développement.
- Le dirigeant du **Bar/crêperie Le Kel' Wann** (Derval) s'est vu félicité par le jury à la fois pour sa double activité : restaurateur et traiteur, mais également pour son service humain et de qualité.
- Jeremy Georget, le boulanger et entrepreneur de Jans s'est, quant à lui, vu encouragé par le jury pour son audace. Il a créé la **SARL « T'as pensé au pain »** et a installé des distributeurs de baguettes le long de la ligne du tram-train Nantes-Châteaubriant.

Le 26 février dernier, le lauréat du concours a été récompensé dans son commerce, par Jean-Luc Cadio, Vice-Président de la CCI Nantes St-Nazaire, en présence des 3 autres commerçants finalistes.



Un concours pour récompenser l'originalité des commerces

« Mon commerce a des idées » est un concours lancé par la CCI Nantes St-Nazaire en 2014. En partenariat avec le Conseil Général de Loire Atlantique, il récompense l'initiative et l'originalité des commerçants. Les membres du jury ont eu la charge de désigner un commerçant particulièrement innovant parmi une sélection de candidats.

De janvier à février, la CCI Nantes St-Nazaire a identifié une dizaine de commerces du pays de Châteaubriant pouvant participer à l'opération. 6 candidats ont été présélectionnés 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

A l'issue du processus de sélection, il restait 4 finalistes qui ont fait l'objet d'une visite de la part du jury le 6 février dernier.

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.

Ces dernières années, le e-commerce et la mobilité ont fortement impacté les processus d'achat du consommateur. Pour séduire ses clients, le commerçant doit s'adapter à cette évolution et 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 a initié le dispositif « Mon commerce a des idées » dont la toute 1^{ère} étape a eu lieu en juillet 2014 dans le Vignoble nantais. L'idée est de déployer le concours sur l'ensemble du département de Loire-Atlantique. La prochaine étape se déroulera sur le Pays d'Ancenis au printemps 2015.

Un concours organisé en partenariat avec le Conseil Général de Loire Atlantique



Les membres du jury « Mon commerce a des idées »

Richard TACHET

Espace Emeraude (Châteaubriant) - Délégué du Conseil Territorial du Pays de Châteaubriant

Bruno GORREE

Scierie BOURDAUD (Nozay) - Co-délégué du Conseil Territorial du Pays de Châteaubriant

Arnaud LAVERNE

Société DELTACAB (Lusanger) - membre du Conseil Territorial du Pays de Châteaubriant



Le commerce vainqueur du concours : Vival Rougé

25 route de la libération, 44660 Rougé



C'est en août 2006 que Nicolas Trévier ouvre le commerce d'alimentation Vival à Rougé, sa commune d'origine. Fort d'un chiffre d'affaires en constante augmentation, le magasin a déménagé en novembre 2011, passant de 55 à 90 mètres carrés de surface de vente. Désormais c'est plus de 1300 références qui sont proposées en rayon.

Les clients peuvent y acheter de nombreux produits, essentiellement bio, provenant d'artisans et producteurs locaux grâce à la mise en place de partenariats. Nicolas Trévier organise aussi un marché annuel pour les producteurs locaux qui travaillent avec le magasin. Une initiative très appréciée par les habitués de l'épicerie, qui contribue au dynamisme commercial du territoire.

Au fil des années, l'épicier a fidélisé sa clientèle grâce notamment à de grandes amplitudes d'ouverture : 7j/7, 8h30-13h00 et 15h00-19h00 (sauf jeudi et dimanche après-midi), mais également à de nombreux services. En plus des cartes de fidélité personnalisées, et de l'organisation d'animations, le magasin propose un service de livraison à domicile ou retrait en magasin gratuit à partir de 25 euros. Des initiatives qui lui ont valu fin 2014 le Trophée de Bronze des Ailes de la TPE, par le CGA, catégorie Service Client au niveau national.

Au-delà de son implication dans la vie locale, le dirigeant fait connaître son magasin et son service de livraison à domicile grâce à son site web très actif. L'ambition est de développer dans les prochaines années une partie snack et traiteur pour élargir sa gamme et capter une clientèle plus jeune.



Candidat sélectionné : Kel' Wann

3 place de l'Eglise, 44590 Derval

Coup de
cœur du Jury



Fort de 15 ans d'expérience dans la restauration, c'est en décembre 2012 que Julien David, décide d'ouvrir son propre commerce dans la ville de Derval : Le Kel'Wann, un Bar/Crêperie/Restaurant. Cuisinier de formation, le gérant s'est ensuite formé à la crêperie. Il propose aujourd'hui différentes formules à la carte, à base de produits locaux : galettes, crêpes, salades, mais aussi des menus gastronomiques sur réservation. En parallèle, Julien David développe depuis peu une partie traiteur et se

déplace sur des évènements familiaux ou professionnels (jusqu'à 200 personnes), dans un rayon de 20 à 30 km. Il s'agit donc d'une véritable diversification de gamme !

Aujourd'hui, grâce à sa double activité et des services personnalisés, le chiffre d'affaires du Kel' Wann est en constante augmentation. Il se répartit équitablement entre l'activité de restauration traditionnelle (50%) et la partie traiteur (50%).

Le petit restaurant de Derval bénéficie d'une clientèle principalement locale, dont le bouche à oreille positif lui a permis de devenir une adresse incontournable de la région. Pour le futur, le dirigeant souhaite fidéliser et élargir sa clientèle en constituant un fichier client, puis en développant sa communication sur Internet. L'objectif étant de gagner en notoriété et faire découvrir au plus grand nombre une cuisine locale aussi fine que généreuse



Candidat sélectionné : La cave des Pierres Bleues

Coup de
cœur du Jury

Route de Vay, 44170 Nozay



Le gérant de La Cave des Pierres Bleues, Sylvain Chazé, a créé son commerce en octobre 2003. En tant que sommelier conseil, Sylvain Chazé propose une large sélection de vins, bières, whiskies, rhums et champagnes, de production locale (15%), nationale et bio. Il effectue ses achats groupés avec 8 autres cavistes, ce qui lui permet de pratiquer des prix attractifs.

Sylvain Chazé a su se démarquer en proposant un service de livraison à domicile. Grâce à son camion qui rayonne autour de Châteaubriant, Nozay et Derval, il propose un service gratuit non négligeable pour les amateurs de bons vins qui n'ont pas le temps

ou qui ne peuvent pas se déplacer. Preuve que le concept séduit, la livraison à domicile a connu une augmentation de 30% en 2014 avec un impact positif sur le chiffre d'affaires (+20% par an).

Très impliqué dans la vie locale, le gérant de la cave a mis en place un partenariat avec le commerce voisin, une chocolaterie, pour confectionner des colis cadeaux sur mesure pour les particuliers ou les entreprises. Des dégustations sont également organisées à la cave sur certaines périodes de l'année en présence des viticulteurs de la région. Autant d'initiatives qui contribuent au dynamisme local.

Pour la suite, l'entreprise souhaite créer un site Internet afin d'accroître sa visibilité. Le dirigeant projette également de développer le fort potentiel de la livraison à domicile et d'embaucher une personne à mi-temps.

7



Candidat sélectionné : Boulangerie Georget / SARL T'as pensé au pain ?

2 route de Lusanger, 44170 Jans

Coup de
cœur du Jury



C'est après un licenciement que Jeremy Georget décide de se mettre à son compte en créant sa propre boulangerie. Depuis son ouverture en juillet 2009, sa boutique de Jans ne désemplit pas. La clientèle locale est vite devenue assidue aux produits et services complémentaires que propose le jeune boulanger. Entre autres, le pain-cacao, la baguette bagatelle, ou encore d'autres produits comme la bière Kékette (médaille d'or au mondial de la bière à Mulhouse en 2013) et des pizzas tous les vendredis soirs. Côté services, la boulangerie Georget propose un nouveau système de paiement par carte pré-payée via le logiciel SmartCaisse, mais aussi un distributeur de baguette, installé devant la boutique, qui fait désormais sa fiertée...

En effet, en octobre 2014, Jeremy Georget décide de creuser une idée lancée lors d'une formation à l'antenne de la CCI à Châteaubriant : distribuer du pain dans les gares. Il décide alors de se lancer dans une nouvelle aventure en créant la SARL « T'as pensé au pain ? » en association avec 2 boulangers de Nantes. Il signe alors un contrat avec la SNCF et installe 5 distributeurs de baguettes dans les gares du Tram Train, ainsi que 3 autres dans les communes de Derval et Louisfert. Les distributeurs qui peuvent rendre la monnaie, fonctionnent 7jours/7, 24heures/24 et proposent une baguette tradition à 1,10 euros. Jeremy Georget a pensé à tout, puisqu'il peut suivre en temps réel par sms les ventes, ce qui lui permet de réalimenter les distributeurs si nécessaire.

Pour rentabiliser son investissement, le boulanger de Jans doit désormais développer les ventes via ce service innovant. Pour cela, il communique largement sur les réseaux sociaux en tenant une page Facebook très active, et continue à faire parler de lui dans les médias à travers de nombreux articles de presse et reportages.

