

# Le livret des Défis du 26 septembre 2017



## MANACOM

Réseau des **Managers** du Commerce



Octobre 2017



**Pour la seconde fois en Nouvelle Aquitaine, plus de 60 élus et managers du commerce se sont réunis pour « Les Défis de MANACOM » le 26 septembre 2017.**

Depuis 5 ans, MANACOM organise un rendez-vous annuel auquel sont conviés les managers et les élus en charge du développement du commerce et de l'artisanat. Son champ d'action, initialement la Gironde, a été étendu à l'Aquitaine en 2014 puis à la Nouvelle-Aquitaine depuis 2016.

Les « Défis de MANACOM » reposent sur **le principe d'un circuit itinérant le matin et d'un débat l'après-midi**, ponctués de **3 défis professionnels à relever par les managers** du commerce et les collectivités. Cette année, ces derniers ont lieu en Sud-Gironde. La journée a débuté dès 8h où une cinquantaine de participants (collectivités, managers, CCI, associations de commerçants...) ont visité **l'ESAT Sud Gironde de Captieux** en poursuivant par la visite **d'artisans d'art à Saint Macaire**. Des défis ont ponctué ces visites, permettant de réunir de manière ludique et conviviale, les participants.



Un des temps forts de cette journée a été la plénière: **« Relever les défis du territoire et identifier les synergies qu'un manager du commerce peut mettre en œuvre au bénéfice de l'attractivité commerciale et artisanale des centres-bourgs ».**

Ces défis ont rappelé le rôle clé du réseau MANACOM : réunir pendant une journée non-stop des collectivités territoriales, des représentants consulaires, des managers du commerce ainsi que des associations de commerçants et artisans, pour les faire échanger sur leurs points de vue et expériences. Une façon d'ouvrir toutes les perspectives du métier, car MANACOM a pour ambition d'aider ces managers de commerce dans la pratique quotidienne de leur métier.

**Ce livret est une synthèse de « morceaux choisis » reflétant la richesse des échanges.**

# Sommaire

Introduction .....	3
La Réole, un projet de Vi(II)e intégré .....	4
L'Artisanat au service des séniors (silver économie) .....	8
Initiative collective des associations du Sud Gironde .....	10
Agriculture de proximité et circuits courts .....	12
Deux exemples concrets d'action de la CCI Bordeaux Gironde auprès des collectivités : Libourne et Biganos .....	16
Conclusion .....	18



## Introduction

La plénière a été ouverte par **Bruno MARTY**, *Maire de la Réole*.

Bruno MARTY a convié les invités, à l'issue des débats, à l'**inauguration de la Maison du Commerce et Artisanat** de la Réole. Ce lieu, basé dans les mêmes locaux que l'office de tourisme de La Réole, constitue un nouvel outil pour rendre visible l'action de développement économique menée sur le territoire, complémentairement à l'action touristique.



Les témoignages ont été le fil conducteur de ces échanges, afin de donner des exemples d'actions mises en place pour relancer l'**attractivité commerciale et artisanale**. La ville de la Réole, la CMAI33, les associations de commerçants et artisans du Sud-Gironde, la Chambre d'Agriculture de la Gironde ainsi que les villes de Libourne et Biganos ont partagées leurs points de vue.

**Nathalie LAPORTE**, *présidente de la CMAI33*, chef d'entreprise en Sud Gironde a pu appréhender la problématique de l'animation et de l'attractivité commerciale en territoire rural. Une constatation évidente : de fortes attentes des consommateurs mais aussi de nouvelles formes de concurrence inquiètent le commerce et l'artisanat de proximité. « *Quelques fois, c'est vrai que faire venir les consommateurs vers nos entreprises relève du défi* », précise-t-elle.



Dans cette optique, les Chambres Consulaires développent des programmes d'actions pour permettre à ces territoires de s'adapter, en facilitant l'accès des entreprises aux marchés porteurs ou en l'aidant à développer de l'attractivité.

« *Cette manifestation est l'occasion de partager de bonnes idées, de mettre en place des synergies et de montrer qu'il n'y pas que dans la métropole qu'il se passe des choses mais sur l'ensemble du territoire.* », conclut-elle.



# La Réole, un projet de Vi(II)e intégré



Depuis quelques années, la Réole connaît une incroyable métamorphose. A bientôt 2 ans et demi du terme du projet « la Réole 2020 », **Selvie LEGROS**, *Directrice Générale des Services de la Réole*, revient sur les actions menées et celles à venir pour faire de la cité médiévale une nouvelle ville-centre.

Ce projet « la Réole 2020 » a débuté en 2010, avec 2 ans d'études. Il s'agissait d'une véritable **volonté des élus et des partenaires institutionnels de travailler différemment sur un projet de revitalisation de centre-bourg**.

Cette étude a amené la ville à définir de nouveaux objectifs : relire, valoriser, et réinventer les qualités de la cité millénaire pour devenir la ville durable du XXIème siècle avec l'exigence d'articuler la préservation du patrimoine avec la possibilité pour tous de « vivre en centre ancien ».

## Comment le faire ? Les partis pris par le projet de ville sont les suivants :

- Un projet structuré autour de son **patrimoine** avec une candidature portée par les habitants pour le **label « Ville d'Art et d'Histoire »**,
- Un projet dont le fondement principal consiste à la définition d'une **recomposition des fonctionnalités urbaines**, définies à partir de sites à haute valeur symbolique aux yeux des habitants
- Un projet qui comprend plusieurs dimensions qui doivent être appréhendées comme les **pilliers d'un projet urbain d'ensemble** (espaces publics, équipements publics, tissu commercial et artisanal, habitat, etc.)
- Un projet qui a été défini de manière concertée, ce qui a permis de **planifier les interventions** sur la ville pour les dix prochaines années
- Un projet **fédérateur**, novateur dans sa démarche et transversal, reconnu par tous

## Des études au projet : la nécessaire contractualisation pour obtenir des financements :

- **Une contractualisation à titre d'expérimentation** : la culture du partenariat s'est naturellement poursuivie par la signature de la **convention cadre du projet de ville « La Réole 2020 »** le 31 octobre 2013 entre l'Etat, l'Anah, le Conseil Régional d'Aquitaine, le Conseil Général de la Gironde et la Ville. La convention cadre est déclinée par des conventions thématiques étoffant la convention cadre et précisant la mise en œuvre opérationnelle. Des partenariats nouveaux sont noués et consolidés au fur et à mesure des avancées du projet de ville,
- **Un projet répondant aux attentes de l'État nécessitant une contractualisation complexe**
  - La valorisation et la médiation du Patrimoine (Label Ville d'art et d'histoire),
  - L'appel à manifestation d'intérêt pour la revitalisation des centres bourgs (convention FNADT et centre bourg),
  - La réflexion autour des comités interministériels de la Ruralité (Contrat de ruralité).



. **Anne-Sophie DESANGIN**, *Manager Commerce et Artisanat Territorial*, explique la nouvelle stratégie de développement des activités commerciales et artisanales du territoire

- Soutenir la création d'activités nouvelles (orientation et régime d'intervention spécifique à la CC du Réolais en Sud-Gironde, réflexion sur la création d'une pépinière, implantation sur les ZAE ...)
- Maintenir les activités implantées (soutien à la reprise et rénovation de façade, programme sur la restauration collective...)
- Renforcer les aménagements susceptibles de favoriser le développement économique (programme pluriannuel de travaux de voirie priorisé sur les voies structurantes / fibre optique...)
- Favoriser les liens entre filières, entre entreprises (soutien au club d'entreprise, etc.)
- Soutenir les communes pour dynamiser le commerce local et la reconquête des centres-bourgs

**Dans ce cadre, suite à l'Appel à Manifestation d'Intérêt « revitalisation des centres-bourgs » le poste de manager commerce et artisanat territorial a été créé en 2015. Son rôle premier : être une interface entre les différents partenaires et permettre de faire remonter les projets qui sont menés par les collectivités du territoire, en matière de commerce et d'artisanat.**

- **Des actions prioritaires:**
  - Agir sur la vacance commerciale : valoriser et promouvoir le territoire
  - Soutenir les dynamiques individuelles et collectives : animer le territoire
  - Limiter l'évasion commerciale : inciter les consommateurs à consommer local
- **Des actions concrètes sur 2017/2018:**
  - Une étude en vue de la rénovation de la rue Armand Caduc / **amélioration du parcours marchand du centre-ville (ascenseur urbain)**
  - L'ouverture de la « **Maison du Commerce et de l'Artisanat** » au sein de l'Office de Tourisme
  - La création d'un **site internet**: outil de communication et d'échanges permettant de valoriser l'offre commerciale et artisanale du territoire intercommunal,
  - Un travail partenarial visant la **valorisation des locaux vacants** : recensement via une bourse à l'immobilier numérique et décoration des vitrines vides afin d'assurer une continuité urbaine et visuelle



Le projet de ville est un projet transversal, comprenant plusieurs dimensions.

**Cécile GAYDON**, *Chef de projet « La Réole 2020 »*, nous parle plus en détail d'une entreprise d'envergure, l'ascenseur urbain.

Avec ce **projet d'ascenseur urbain**, il s'agit d'apporter une réponse globale à l'ensemble des problématiques mises en avant par le projet de ville.

**Sur la question de l'habitat**, au-delà de la qualité du patrimoine de la Réole qui est déjà à lui seul un atout exceptionnel, il fallait proposer une alternative au mode d'habitat classique (maison, jardin, garage). Depuis 2016, la ville a lancé un programme de renouvellement urbain et d'habitat participatif.

Ce projet d'ascenseur urbain propose une offre de stationnement à proximité des logements : les habitants sont autant sensibles à l'offre de logements, qu'à l'environnement urbain (espace public de proximité...).

En effet, à chaque aménagement de l'espace public, les places de stationnement ont été rationalisées. Par conséquent, le réinvestissement du centre-ville a nécessité de travailler sur la qualité des espaces publics : un stationnement facilité sur les quais par l'intermédiaire de cette ascenseur urbain.

A propos des **services publics**, cet ascenseur permettra un accès direct à la Mairie, au service des Impôts... et par le biais du parcours marchand, au futur pôle de service à la population.

**Sur la question de la revitalisation commerciale**, le projet d'ascenseur doit permettre de rendre plus accessible les commerces de proximité et de créer un parcours marchand. Pour cela, la ville mène en parallèle, un travail sur le futur réaménagement de la rue Armand Caduc (rue principale commerçante) et plus particulièrement une étude pour intégrer les questions commerciales le plus en amont possible du projet d'aménagement et ainsi les annexer au futur cahier des charges.

Enfin, au sujet de la mobilité et de l'accessibilité au centre ancien, cet ascenseur n'a pas vocation à être qu'un simple « monte-personne » mais à permettre une accessibilité au centre-ville ; **il devra être un objet architectural fort, qui marque l'entrée de ville et son accès.**



# L'Artisanat au service des séniors



**Delphine LAVIE**, *Chargée de développement économique à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat Interdépartementale – délégation Gironde (CMAI33)* revient sur les opportunités et les enjeux de la silver économie.

La silver économie est une économie dédiée à « l'avancée en âge ». Aujourd'hui, la CMAI se penche sur ce marché des séniors car il représente une véritable occasion à saisir pour les artisans de la région.

Les estimations des marchés en France :

- 92 milliards d'euros en 2013
- 130 milliards en 2020.

## Pourquoi la CMAI mène-t-elle une expérience sur le Sud Gironde ?

Le constat girondin est le suivant :

- Population de seniors importante et en augmentation : la part des plus de 60 ans représente 26,7 % de la population totale sur le territoire pour une moyenne Girondine de 23%.
- Zone rurale avec un maillage de services inégal
- Un marché potentiel à investir !

Le projet de la CMAI33 s'inscrit dans la logique du territoire :

- Favoriser la création de services adaptés aux seniors et permettre de mailler le territoire de façon équilibré.
- Valoriser l'offre de proximité diffusée par les entreprises du territoire et créer de nouveaux services / produits.
- Mieux connaître les acteurs et experts locaux.

Zoom sur la population d'artisans en Sud Gironde :

- 2541 établissements artisanaux (31/12/2016)
- 3270 salariés de l'Artisanat – 435 apprentis
- Des entreprises locales au service des Séniors du Sud Gironde
- Un potentiel de développement économique endogène au territoire
- Une complémentarité dans la constitution d'une offre de service entre les entreprises et les structures d'accompagnement

Pour pouvoir appuyer les artisans dans l'élaboration de ces offres à destination des séniors, la CMAI est en partenariat avec différents acteurs comme le Centre Local d'Information et de Coordination, le Centre National d'innovation Silver Economie et les Fonds LEADER.

Ainsi **un programme d'accompagnement destiné aux artisans** a débuté fin 2016 et se poursuivra en 2018 jusqu'au début 2019 .L'objectif est de faire un parcours de formation, un parcours d'accompagnement individualisé (formation sur le volet technique, l'approche commerciale, la création de nouveaux produits, sur la sociologie en partenariat avec le CNISAM pour appréhender le 1<sup>er</sup> contact avec le séniors...).





**Elodie DE LA GRANGE**, *Chargée de mission Silver Economie – Artisanat – Commerces – Responsable administrative Pays Sud Gironde*, témoigne de l'expérience des associations de commerçants du Sud Gironde pour créer une dynamique collective.

La 1<sup>ère</sup> étape a été un travail sur le « Faire » collectif au travers de la Journée Nationale du Commerce de Proximité, financée à la fois par le Pays Sud Gironde et le FISAC et qui a obtenu en 2015 et 2016 le challenge de la CCI de Bordeaux. Au total, 7 associations de commerçants ont été réunies : Bazas, Barsac, Langon, Podensac, Saint Macaire, la Réole et Auros.

La 2<sup>ème</sup> étape a été la mise en place d'ateliers sur la stratégie d'un territoire. Un travail sur le développement commercial des associations a été proposé : faire face à leur difficulté pour s'organiser, le manque de bénévoles, ...

Des ateliers ont donc été créés sur **un dispositif « la charnière active »** : mettre en place un dispositif d'émergence d'idées de création et de pistes de développement territorial en mettant ensemble des groupes d'acteurs pertinents du territoire.

## **L'idée n°1 : Lancer une dynamique collective avec une reprise de commerce en mode collaboratif.**

L'exemple porte sur une situation concrète : une boulangerie fermée à Saint Macaire.

La problématique : dans certains villages, on déplore la fermeture de commerces essentiels. Sans eux, le village se « dévitalise »

L'idée : sur la base de l'exemple d'une boulangerie, créer un commerce solidaire et collaboratif.

## **L'idée n°2 : Développer des ateliers-magasins.**

Cette idée est plutôt destinée à l'artisanat « caché », les métiers du bâtiment essentiellement.

La problématique : de nombreux artisans, sont en recherche de locaux pour installer leur atelier. Les plus jeunes entreprises, s'installent souvent chez elles pour « démarrer » l'activité.

L'idée : avoir des locaux à disposition pour permettre aux jeunes entreprises de s'installer dans des lieux adaptés et visibles.

## **L'idée n°3 : Un tiers-lieu de l'artisanat et du commerce en Sud Gironde**

1. Fonction sociale : lieu de rassemblement/d'échange et de partage (important : casser l'isolement, « sens » du lieu)
2. Partage de savoir-faire, favoriser la transmission
3. Lieu de vente, marchand, exposition de produits (Showroom et Atelier-magasin)
4. Mutualisation, Services et matériels (Ateliers pour artisans ; Location de grands locaux de stockage ; Lieu de réunion, Animation partagée entre les associations et des permanents)
5. Innovation, créativité, lieu d'expérimentation, collaboratif
6. Déchets/recyclage

Aujourd'hui, des événements collectifs, des ateliers ont été mis en place. **Sur la phase opérationnelle, le travail du territoire est d'accompagner les associations de commerçants sur la partie plus technique et comment valoriser ces idées.**



# Agriculture de proximité et circuits courts



**Patrick VASSEUR**, *Vice-Président*, présente le contexte local et les spécificités du territoire.

Depuis une quinzaine d'années, de nouveaux **défis alimentaires** apparaissent :

- Proposer des produits de qualité
- S'inscrire dans une logique de santé
- Dynamiser l'ensemble du territoire
- Pérenniser les structures agricoles
- Protéger l'environnement

Les enjeux écologiques et sociétaux, les nouvelles attentes des consommateurs, les demandes grandissantes des collectivités, ont amené les agriculteurs à réorienter leurs pratiques mais aussi leur circuit de commercialisation.

**Les circuits courts** s'imposent aujourd'hui pour de nombreux agriculteurs comme une réelle alternative et offrent l'opportunité pour certains producteurs de mieux valoriser leurs produits et de sécuriser leurs revenus, de permettre le maintien d'une activité en :

- Répondant à la demande des consommateurs
  - Recherche de l'authenticité, de la traçabilité, de la qualité, du lien social,
  - Acte citoyen, militantisme
- Répondant également aux attentes des agriculteurs
  - Recherche d'autonomie et de valeur ajoutée,
  - Diversification des productions,
  - Création d'emploi
- Et aussi en prenant en compte la volonté des collectivités locales.

Focus sur le contexte local :

- En 2010 : **21 % des exploitants français** vendent en circuits courts
- **Aquitaine** : **2<sup>ème</sup> région** française en vente directe par le nombre d'agriculteurs.
- 10 000 exploitations agricoles commercialisent en CC en aquitaine.
- **39% des exploitations girondines** commercialisent via un circuit-court (dont 3 sur 4 orientées en viticulture)
- **Produits carnés, maraichage, miel** > les exploitations les plus tournées vers les circuits-courts.



**Louis FLEURY**, *Directeur Marketing et Développement rappelle les concepts actuels et les nouveautés pour le dynamisme des collectivités.*

### ***Bienvenue à la ferme***

- 1<sup>er</sup> réseau national d'accueil à la ferme et de vente directe
- 6500 agriculteurs sur la France entière
- Une éthique commune : obligation d'être agriculteur, garantir des process de production aux clients
- Axe principal : accueillir sur l'exploitation.

*Pour un manager de commerce, ce réseau peut faire le lien, être une passerelle entre l'accueil à la ferme et l'activité touristique et commerciale d'un centre-ville.*

Bienvenue à la ferme c'est quatre types d'activités à développer chez l'exploitant :

- Produits de la ferme : *Vente directe ou Magasin de producteurs*
- Restauration : *Ferme auberge, apéritif fermier, goûter et casse-croûte fermier, traiteur*
- Loisirs : *Ferme de découverte / Ferme pédagogique, ferme équestre*
- Hébergement : *Gîte et chambre d'hôtes, camping et accueil de camping-car*

### ***Marchés des Producteurs de Pays***

- Une marque développée depuis 13 ans, en Gironde
- 22 municipalités partenaires
- 52 marchés organisés
- 90 producteurs engagés
- Une fréquentation évaluée à plus de 30 000 visiteurs/an

Des événements éphémères, qui permettent *de dynamiser les centre-bourgs.*

Un chiffre d'affaires de 300 à 350 000 € générés par an grâce à ces marchés de producteurs.

### ***Le Drive Fermier***

- 120 points de retrait en France
- 1<sup>er</sup> drive fermiers locaux en Gironde sur la France en 2012
- 45 producteurs locaux
- Plus de 700 produits en ligne sur le site [www.drive-fermier.fr/33](http://www.drive-fermier.fr/33)
- 250 commandes par semaine pour un panier moyen de 45 €

### ***Le Traiteur Fermier***

20 producteurs partenaires et une trentaine de prestations « d'ampleur » par an

### ***Le Panier Fraîcheur en gare***

Il s'agit d'un concept porté par les Chambres d'Agriculture en partenariat avec la SNCF : vente hebdomadaire de paniers de maraîchers en gare qui testé actuellement en gare de Langon avec un producteur partenaire de Gironde.

## **Magasins de producteurs et épiceries collectives (nouveaux projets)**

1<sup>er</sup> concept à Cissac-Médoc, ouverture en août 2017 :

- Magasin de producteurs avec une trentaine de producteurs, ouvert 7j/7
- Un restaurant avec terrasse et 80 couverts, qui ouvrira en fin d'année 2017
- un Drive Fermier attenant au magasin

Ce modèle en test dans le Médoc ; le déploiement du modèle pourrait se faire dans une zone artisanale, d'activité et de commerce.

2<sup>ème</sup> concept : épicerie collective dans Bordeaux Centre.

Au sein d'un quartier dépourvu de commerces locaux, un drive fermier a ouvert. Suite à la demande des consommateurs, une épicerie fine ouvrira ces portes au même endroit.

### **Halles de Bacalan à Bordeaux (nouveau projet)**

Le Bassin à Flots de Bordeaux est en plein développement. La Chambre d'Agriculture a donc décidé d'acheter un carreau dans la halle marchande, organisée en 27 pôles de vente, et de mettre en avant ses producteurs. L'ouverture se fera en octobre 2017.

Egalement, en partenariat avec le Crédit Agricole et toujours dans le quartier Bassins à Flots, la Chambre d'Agriculture s'est lancée dans la création d'un concept de conciergerie de quartier, dans un premier temps multi-entreprises. Une prestation de service qui représente un levier pour l'implantation de nouvelles entreprises. Dans un délai court, l'idée serait de l'ouvrir au grand public avec un drive fermier.

*Ces concepts et nouveautés soutenus par la Chambre d'Agriculture de la Gironde sont à la disposition des managers du Commerce et des collectivités pour répondre à la problématique de la dynamisation des centres villes, des quartiers et des territoires ruraux comme les exemples de Bordeaux, Talence, Le Bouscat et Mont de Marsan.*



## Deux exemples concrets d'action de la CCI Bordeaux Gironde auprès des collectivités : Libourne et Biganos.



**Stéphane CHANDES**, *Chargé de la dynamique du pôle commercial à la Mairie de Libourne*, revient sur la collaboration de la ville et de la CCIBG sur l'élaboration du dossier FISAC.

### Etat des lieux de la situation commerciale de Libourne :

- Le Libournais = 129 communes, 150 000 habitants
- La CALI = 45 communes, 90 000 habitants
- Libourne = 25 000 habitants, 18 000 emplois un bassin assez actif comme Mérignac
  - 380 pas de portes, commerces et services actifs,
  - un taux d'évasion sur la métropole qui baisse de 5%, comme toutes les villes moyennes,
  - un taux de vacance peu flatteur (10% en 2001, 7% en 2017) dont 23% dans le périmètre FISAC et 25% dans les rues piétonnes,

**La candidature de la ville de Libourne à l'AAP FISAC** a pour objectif d'accompagner, à la fois, les commerces dans leur restructuration mais aussi dans la communication et le marketing. Avec le réaménagement de l'espace public, le but sera également d'accompagner les vitrines, les enseignes et l'animation.

### Les points à retenir de ce FISAC, monté en collaboration avec la CCI Bordeaux Gironde sont :

- **Casser le cercle vertueux des loyers chers.** L'agglo libournaise a pris, même dans un contexte budgétaire délicat, la décision d'investir dans 4 locaux commerçants désaffectés. Le lendemain de l'acquisition de ces locaux, 3 étaient déjà revendus. « *La preuve que lorsque l'on vend au prix du marché, des commerçants veulent encore investir en centre-ville* ».
- La transformation du 4<sup>ème</sup> local en **pépinière commerciale** (des baux précaires de 2 ans, des loyers progressifs). L'idée d'ouvrir une 2<sup>ème</sup> pépinière est en train de murir pour contrer les loyers trop chers et l'état des locaux délabrés.
- Dernier projet en cours d'exécution, **une friche de 17 000 m2 carré** dans le quartier de la gare a été achetée. Grâce à la CCI Bordeaux Gironde, des investissements libournais ont été décidés pour **la création d'un parc ludique** de 8 000 m2 avec un bowling, un tremplone, un Escape Game ainsi qu'un Youpi Parc.



**Chantal MONTOUROY**, Responsable du développement local à la Mairie de Biganos.

**La commune de Biganos a fait appel à la CCI Bordeaux Gironde dans le cadre d'une étude de préfiguration de la mise en place d'une Commission d'Indemnisation Amiable.**

La commune de Biganos, c'est 10 000 habitants, un chiffre qui a doublé en 15 ans, et qui s'est développée autour d'une industrie et de la gare. L'enjeu ici est de redéfinir la centralité du bourg commerciale, c'est-à-dire :

- laisser une part beaucoup plus importante aux piétons et aux cycles,
- requalifier l'espace public,
- créer des places de stationnement
- favoriser l'accès aux commerces.

Dans le cadre de la signature de la Convention d'Aménagement de Bourg avec le Conseil Départemental, 3 ans de travaux sont prévus.

**Pourquoi faire appel à la CCI ?**

D'une part, pour son savoir-faire et son expérience acquise dans le cadre du tramway de Bordeaux et de la Commission d'Indemnisation Amiable de Bordeaux Métropole.

D'autre part, d'autres problèmes ont eu lieu avec la SNCF lors du réaménagement du pôle multimodal de la gare de Biganos qui a retardé les travaux de la ville.

*Tout ceci a eu des conséquences sur les activités commerciales et artisanales et la CCI est incontournable pour son soutien auprès des commerçants.*

**Où en est ce projet de CIA ?**

Les élus se posaient la question de savoir comment aider les commerçants tout en faisant attention au budget de la collectivité. Il était important d'avoir des hypothèses fiables et des échanges sur le montant de l'enveloppe budgétaire nécessaire.

Le rôle de la CCI a été, en fonction du périmètre et des différents critères établis par la jurisprudence, de voir ce que coûterait la mise en place d'une CIA avec les commerçants.

A ce jour, plusieurs hypothèses sont étudiées par les élus de la collectivité.

## Conclusion



Par **Philippe LOISEAU**, Président de la Commission Proximité, Développement des Territoires, Commerce, Tourisme à la Chambre de Commerce et d'Industrie Bordeaux Gironde.

---

« Je crois que ces universités d'automne, ce rendez-vous annuel MANACOM, se pérennise de plus en plus. Effectivement, pour nous, CCI Bordeaux Gironde, mais aussi pour nos collègues des Chambre, c'est quelque chose d'extrêmement important pour vous et **MANACOM est un outil d'efficacité sur les territoires**. Nous ne sommes pas prêts d'arrêter.

Je souhaiterai remercier Monsieur Bruno MARTY, maire de la Réole. Ce monsieur a une idée par jour et ce qui se passe à la Réole est un exemple pour les territoires et notre département.

Je voudrais également remercier la mairie et tous les élus de la Réole, la CDC du Réolais et ses représentants, le pays Sud Gironde et ses élus.

Et je veux remercier les partenaires historiques de MANACOM, nos amis de la Chambre des Métiers, la Chambre d'Agriculture, Bordeaux Métropole et bien sûr les Communautés de Communes **qui soutiennent notre réseau parce que c'est notre affaire en commun**.

Et pour finir, un grand merci à Françoise DUCLOS et son supérieur Thierry CHARPENTIER, nous voulons vous dire combien nous sommes sensibles au travail que vous effectuez. **MANACOM c'est un de nos outils forts de la Chambre, une porte d'entrée avec une belle image**.

Ce débat a été très intéressant car ce que vous avez dit nous amène aux chantiers qu'on fait nos services ces derniers mois. Nous avons sorti un menu, **un menu de la Chambre spécial collectivités**, dans lequel nous abordons les sujets des données économiques, de la revitalisation des centres-bourgs et d'aide aux entreprises. Nous avons un savoir-faire, des équipes qui connaissent le territoire avec des élus, qui font des études, qui travaillent, qui cherchent des solutions et qui les trouvent et les présentent. **Donc prenez l'habitude de consommer Chambre et n'allez pas chercher ailleurs !** Pour finir, merci à tous, car cette journée MANACOM, c'est vous d'abord et c'est ce qui permet aux chambres de s'ouvrir ! Merci beaucoup ! »

---



# Pour plus d'informations



**Françoise DUCLOS**  
Réseau MANACOM

T. 05 56 79 44 47

M. [fduclos@bordeauxgironde.cci.fr](mailto:fduclos@bordeauxgironde.cci.fr)



[BORDEAUX.GIRONDE.CCI.FR/MANACOM](http://BORDEAUX.GIRONDE.CCI.FR/MANACOM)