



CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE

1<sup>er</sup> ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES



# GUIDE OFFRE SOLUCCIO TERRITOIRES



## SOLUCCIO

Les offres



CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE

---

## LA DÉMARCHE

-  **Exprimez** votre besoin
-  **Identifions** vos attentes
-  **Obtenez** l'information recherchée
-  **Construisons** une réponse personnalisée
-  **Bénéficiez** d'un accompagnement adapté

### LES AVANTAGES DE FAIRE APPEL À VOTRE CCI



Avec notre ancrage territorial (122 CCI et de nombreux points de contacts physiques), nous sommes à vos côtés dans tous les territoires



Nous avons développé des plateformes numériques qui facilitent l'accès à l'information et à la construction de vos projets



Des expertises reconnues complétées par la mobilisation d'un écosystème solide

---

# LES BONNES RAISONS DE FAIRE APPEL À VOTRE CCI

## VOTRE CCI EST À VOS CÔTÉS POUR RÉPONDRE À VOS BESOINS



### Améliorer ma connaissance du territoire

- Connaître les aides aux entreprises
- Accéder à des données, des chiffres clés
- Réaliser des diagnostics, des études - actions
- Recueillir l'avis des entreprises

### Dynamiser mon centre-ville

- Mesurer le potentiel commercial d'un site
- Évaluer la vacance commerciale
- Animer des associations de commerçants
- Manager mon centre-ville
- Programmer ou requalifier une zone
- Favoriser la reprise de locaux commerciaux



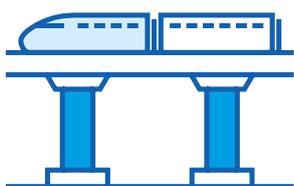
### Animer mon territoire

- Mettre en réseau les entreprises
- Soutenir les entreprises rencontrant une crise exceptionnelle
- Développer les liens entre les entreprises et les acteurs des territoires
- Soutenir l'esprit d'entreprendre et l'égalité homme-femme

# LES BONNES RAISONS DE FAIRE APPEL À VOTRE CCI

## Contribuer au développement économique de mon territoire

- Favoriser l'installation d'entreprises
- Créer un environnement « business friendly »
- Développer les compétences et favoriser l'emploi
- Soutenir les porteurs de projets et les entreprises dans les mutations



## Améliorer l'attractivité de mon territoire

- Développer des espaces de rencontres business, des tiers-lieux
- Proposer des équipements structurants
- Gérer des infrastructures de transport
- Favoriser les retombées économiques de grands événements
- Valoriser les métiers d'exception, les savoir-faire



## VOTRE BESOIN

- Mesurer le niveau de l'activité économique en interrogeant directement les chefs d'entreprise de votre territoire
- Obtenir rapidement des résultats grâce à une méthode d'enquête et d'exploitation agile et personnalisée
- Cibler le questionnaire sur les enjeux qui préoccupent votre territoire :
  - des thèmes d'actualité
  - des zones géographiques définies
  - des filières à enjeux
  - les besoins de vos entreprises

## VOTRE PROFIL

Les communes sous réserve d'un examen de la faisabilité technique (taille critique minimum), les communes et leurs intercommunalités, les Conseils Départementaux, le Conseil Régional, l'État et ses services, les établissements publics et parapublics, les entreprises publiques, Sociétés d'Economie Mixte, les syndicats mixtes, les associations.

## VOTRE DÉMARCHÉ

- Vous vous adressez directement à votre CCI
- Un entretien préalable permet au conseiller CCI de bien comprendre vos besoins et de définir le périmètre d'intervention

## NOTRE SOLUTION

La CCI vous propose une enquête, qui est un produit sur mesure, conçu pour être administré de façon ponctuelle et sur un enjeu ciblé. Suivant vos besoins, cette enquête (flash ou régulière) est réalisée selon plusieurs modalités :

### 1. L'ENQUÊTE TERRAIN

L'enquête terrain consiste en des rencontres individuelles entre un conseiller CCI et un chef d'entreprise. Elle peut être réalisée par exemple sur un périmètre géographique précis (recueillir l'avis de chefs d'entreprise concernés par des travaux...).

### 2. L'ENQUÊTE EN LIGNE

En alternative de l'enquête terrain le questionnaire peut être administré à la cible soit :

- par téléphone
- en ligne, à remplir par le client, sur le site de la CCI
- un mix des 2

### 3. LE FOCUS GROUPE

Le focus groupe est un atelier de travail visant à réunir des chefs d'entreprise de votre territoire sur votre problématique

## La CCI s'engage à :

- accompagner le maître d'ouvrage dans la définition de ses besoins,
- définir la méthode d'animation ou d'administration la plus appropriée selon la problématique posée :
  - organiser l'atelier de travail ou le déplacement :
    - gérer l'administration de l'atelier de travail ou de l'enquête terrain
    - identifier les chefs d'entreprise et les inviter
    - relancer
    - organiser les conditions matérielles de l'atelier (salle, support, outils d'animation, ...) ou du déplacement
    - collecter et synthétiser les idées / propositions
- restituer les résultats selon les modalités souhaitées

## TARIF

Sur devis, selon les options choisies



## VOTRE BESOIN

- Approfondir la connaissance de certains secteurs d'activité sur votre territoire
- Disposer d'une analyse de l'économie du territoire de ses atouts, de ses faiblesses et avantages concurrentiels
- Disposer d'éléments pertinents de comparaison
- Disposer de préconisations pour favoriser le développement de votre territoire
- Améliorer l'attractivité de votre territoire
- Formaliser une stratégie de développement économique et d'attractivité

### VOTRE PROFIL

Collectivités territoriales et ses agences, services de l'État, pôles de compétitivité et autres réseaux d'entreprises, groupements professionnels

Plus précisément pour l'étude d'impact économique :  
organisateur de manifestations, gestionnaires d'équipements, associations, clubs acteurs publics

### VOTRE DÉMARCHE

- Vous vous adressez directement à votre CCI
- Un entretien préalable permet au conseiller CCI de bien comprendre vos besoins et de définir le périmètre d'intervention. Il pourra ainsi, proposer la solution la plus adaptée en fonction des options choisies

## NOTRE SOLUTION

### 1. PORTRAIT D'UN TERRITOIRE OU D'UNE FILIÈRE

**Etape 1 :** L'analyse quantitative et qualitative de données

- Collecte, traitement et analyse de données
- Recherche documentaire
- Repérages de projets

**Etape 2 :** L'analyse des forces et faiblesses, menaces et opportunités

**Etape 3 :** La mise en évidence et hiérarchisation des enjeux

- Identification des acteurs clefs et géolocalisation des entreprises
- Enquête terrain, entretiens experts ou enquêtes auprès d'entreprises
- Réunion(s) collective(s) d'entreprises et d'élus locaux

Des préconisations peuvent vous être proposées :

- évaluation des axes potentiels de développement
- établissement de la stratégie commerciale, touristique, industrielle, foncière, etc.
- élaboration d'un plan d'actions
- rédaction des contenus destinés à promouvoir la démarche et ses conclusions sur les supports de collectivité

### 2. ÉTUDE D'IMPACT ÉCONOMIQUE D'UN ÉQUIPEMENT / ÉVÉNEMENT

**Etape 1 :** Mise en place de l'étude

- Recueil de données et des fichiers de contacts
- Personnalisation des outils d'enquête
- Recherche de données statistiques

**Etape 2 :** Conduite de l'évaluation

- Enquêtes (terrain/phoning/email)
- Traitement et analyse des résultats
- Rédaction du bilan d'impact

**Etape 3 :** Restitution des résultats

- Restitution technique des résultats
- Transmission des livrables
- Analyse des données clients et des données statistiques
- Présentation élargie selon option choisie

### 3. AUTRE THÉMATIQUE D'ÉTUDES OU D'ANALYSE TERRAIN RÉALISÉE À LA DEMANDE

### TARIF

Prestation sur devis selon la complexité de la prestation et des options retenues



## VOTRE BESOIN

- Lutter contre la vacance commerciale dans votre centre-ville, centre-bourg ou zones commerciales
- Définir ou affiner les contours d'un projet de création de commerce
- Créer un effet de levier pour l'implantation de nouveaux commerces
- Identifier les activités à implanter, vérifier le potentiel de viabilité économique d'un projet
- Garantir les conditions de pérennité des activités

### VOTRE PROFIL

Communes et leurs intercommunalités, centres commerciaux, unions commerciales. Il peut aussi s'agir d'un client « entreprises » (un commerce qui souhaite d'implanter) voir l'offre Soluccio Entreprises.

### VOTRE DÉMARCHE

- Vous vous adressez directement à votre CCI
- Un entretien préalable permet au conseiller CCI de bien comprendre vos besoins et de définir le périmètre d'intervention. Il pourra ainsi, proposer la solution la plus adaptée en fonction des options choisies

## NOTRE SOLUTION

Le 1<sup>er</sup> entretien permet d'analyser vos attentes pour adapter la profondeur de l'étude. D'autres accompagnements complémentaires pourront être proposés par votre CCI. L'étude d'implantation commerciale peut répondre à plusieurs situations :

- Vous n'avez pas encore de projet identifié mais disposez d'une vision stratégique du commerce sur son territoire
- Vous disposez d'un local commercial mais vous n'avez pas encore de projet précis
- Vous avez un projet identifié et précis pour un local commercial

Dans le cas où vous n'avez pas encore de projet identifié et n'avez pas une vision stratégique du commerce sur son territoire vous pouvez être orienté vers le « Diagnostic commercial » présent dans le guide Soluccio Territoires.

#### Etape 1 : Définition de la démarche

Suite à l'entretien préalable, vous êtes orienté vers un diagnostic commercial ou un accompagnement à l'implantation de commerce.

#### Etape 2 : Etude de potentiel

##### 1. ANALYSE DE L'OFFRE

Identification des principaux lieux de consommation sur votre territoire grâce au croisement de l'offre commerciale existante et des conditions d'accès, qualification de l'offre par une approche terrain.

##### 2. ANALYSE DE LA DEMANDE

Observation des clientèles potentielles et des pratiques de consommation. Il s'agit de quantifier et qualifier les clientèles potentielles et de comprendre le fonctionnement du marché local.

##### 3. ANALYSE ÉCONOMIQUE

Chiffrage des marchés potentiels et des marchés résiduels. Cette étape a pour but de chiffrer le potentiel de développement commercial sur la zone de chalandise et d'identifier les activités pour lesquelles un marché existe.

##### 4. ANALYSE DE FAISABILITÉ (OPTIONNEL)

Analyse des contraintes économiques d'un projet et de ses conditions de viabilité. Il s'agit de déterminer le chiffre d'affaires potentiel d'un projet et d'étudier les conditions de sa rentabilité.

#### Etape 3 : Accompagnement à la mise en œuvre

##### 1. APPEL À PORTEUR DE PROJET

- Prise en charge de la rédaction et de la diffusion de(s) l'offre(s)
- Réalisation d'une première analyse des candidatures reçues
- Participation aux entretiens de sélection

##### 2. ACCOMPAGNEMENT DU COMMERÇANT

- Accompagnement individuel du commerçant par un conseiller création
- Suivi par un conseiller entreprise durant la première année d'activité

### TARIF

Sur devis, selon les prestations réalisées



## VOTRE BESOIN

- Connaître les points forts et les points faibles de l'appareil commercial de votre territoire
- Évaluer l'attractivité commerciale de votre territoire et votre potentiel de développement
- Accompagner à la construction d'une stratégie de développement commercial
- Mettre en œuvre une politique de dynamisation du commerce
- Bénéficier d'un outil de construction pour les documents d'urbanisme

### **VOTRE PROFIL**

Les communes et leurs intercommunalités qui souhaitent réaliser une étude sur l'appareil commercial de leur territoire.

### **VOTRE DÉMARCHE**

- Vous vous adressez directement à votre CCI
- Un entretien préalable permet au conseiller CCI de bien comprendre votre besoin et de définir le périmètre d'intervention. Il pourra ainsi proposer la solution la plus adaptée, en fonction des options choisies

## NOTRE SOLUTION

Le diagnostic de l'appareil commercial est réalisé en trois étapes :

### **Etape 1 : Analyse de la demande**

- Délimitation de la zone de chalandise
- Quantification et qualification des clientèles potentielles
- Chiffrage des marchés
- Analyse des pratiques de consommation locales
- Eclairage sur les grandes tendances de consommation

### **Etape 2 : Analyse de l'offre commerciale et de son environnement**

Photographie du tissu commercial du pôle afin de comprendre son fonctionnement et de qualifier sa dynamique, ses forces, ses faiblesses.

- Recensement des commerces et services locaux
- Positionnement concurrentiel au regard de la consommation
- Recueil d'informations auprès des commerçants
- Identification des points d'amélioration et des éventuelles opportunités à exploiter

### **Etape 3 : Synthèse**

- Identification des forces et faiblesses du tissu commercial
- Identification des opportunités de développement
- Construction de scénarios de développement : circuits de proximité, plateformes commerciales...
- Aide à la décision

### **Etape 4 : Co-construction du plan d'actions**

- Proposition d'un plan d'actions personnalisé
- Animation d'ateliers de travail

### **TARIF**

Sur devis, selon les options choisies

# DÉPLOIEMENT OPÉRATIONNEL D'UN PROJET DE TERRITOIRE



## VOTRE BESOIN

- Comprendre votre écosystème et interagir avec les acteurs locaux
- Trouver une aide en ingénierie
- Bénéficier d'expertises pour la définition de vos projets et leurs pilotages

## VOTRE PROFIL

Les collectivités, notamment les communes et leurs intercommunalités, les structures de développement économique, les agences qui souhaitent bénéficier de l'accompagnement humain d'un conseil expert sur leur territoire.

## VOTRE DÉMARCHE

- Vous vous adressez directement à votre CCI
- Un entretien préalable permet au conseiller CCI de bien comprendre vos besoins et de définir le périmètre d'intervention

## NOTRE SOLUTION

Votre CCI déploie la mise en place de démarches territorialisées, de stratégies commerce, industrie, tourisme, hôtellerie restauration, numérique... Elle propose une assistance à Management de Projet en vous conseillant.

Votre CCI peut également procéder à la réalisation d'une veille et d'un rendez-vous de découverte technique.

### VEILLE

- Identifier vos préoccupations génériques
- Identifier les enjeux des CCI en corrélation avec vos enjeux
- Identifier les enjeux des entreprises en corrélation avec vos enjeux

### RDV DÉCOUVERTE TECHNIQUE

- Identifier en interne les produits par enjeu identifié
- Identifier en interne les expertises par enjeu identifié
- Réunir les expertises internes
- Croiser les objectifs et les moyens internes

### CONDUITE DU PROJET

#### Etape 1 : Montage du projet

- Définir le comité de pilotage
- Identifier les acteurs
- Préciser les contours du projet, ses objectifs et son déroulement
- Identifier les cibles
- Présentation et validation de la démarche

#### Etape 2 : Mise en œuvre du projet

- Organiser un évènement de rassemblement ou un atelier d'échange
- Réaliser une étude sur mesure
- Analyser les résultats et identifier le plan d'actions

#### Etape 3 : Communication

- Valoriser les résultats obtenus

#### Etape 4 : Etudier les conditions de mise en œuvre et de faisabilité

#### Etape 5 : Créer les conditions de poursuite de la démarche

### TARIF

Sur devis

## SOUTIEN DES ENTREPRISES DANS LEUR DÉVELOPPEMENT



### VOTRE BESOIN

- Contribuer au développement de votre territoire et renforcer son attractivité
- Accompagner les entreprises dans leur développement, pour assurer la pérennité de leur activité
- Développer et maintenir l'emploi

### VOTRE PROFIL

Une commune ou une intercommunalité  
Un conseil régional ou départemental, un service de l'État ou un établissement public  
Une agence ou une structure partenaire d'une collectivité  
Un pôle de compétitivité, club d'entreprises

### VOTRE DÉMARCHÉ

- Vous vous adressez directement à votre CCI
- L'échange doit permettre de croiser les priorités et les domaines d'intervention sur lesquels la CCI intervient pour soutenir le développement des entreprises

### NOTRE SOLUTION

Soluccio Entreprise, l'offre des CCI pour les entreprises est définie sur 8 domaines d'intervention :

- l'entrepreneuriat : créer, reprendre, transmettre une entreprise
- le financement : sécuriser la gestion financière de l'entreprise et accéder aux financements
- l'international : développer des parts de marché à l'export
- le développement durable : créer de la valeur grâce à la transition écologique et énergétique et maîtriser les risques
- le développement commercial : accélérer la croissance
- le numérique : digitaliser l'entreprise
- la compétitivité : augmenter la performance
- les compétences RH : capitaliser sur l'humain

Les solutions proposées aux entreprises permettent aux CCI d'intervenir tout au long de son cycle de vie. Elles vont de l'information, la formation, le diagnostic, l'accompagnement...

Soluccio Entreprise est disponible sur l'ensemble du territoire. Elle est complétée d'offres régionales ou territoriales.

## SOLUCCIO

Les offres



CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE

# CONNAITRE LES SOLUTIONS ET LES AIDES POUR LA RELANCE ÉCONOMIQUE



## VOTRE BESOIN

- S'informer sur les solutions à votre disposition et aux entreprises de votre territoire
- Favoriser la relance de l'activité économique
- Connaître les aides financières directes et indirectes existantes pour vos entreprises

## VOTRE PROFIL

Un décideur d'une commune, une intercommunalité, une agence/structure de la collectivité ou de l'État, un réseau d'entreprises.

## VOTRE DÉMARCHE

Les décideurs sont invités à participer à un séminaire/ temps d'échange organisé par la CCI.

## NOTRE SOLUTION

Le programme d'une séance de sensibilisation comporte les thèmes suivants :

- les chiffres clés du territoire dans son environnement élargi, les grandes tendances, les grands enjeux
- les politiques et aides disponibles nationales, régionales voire locales
- les dispositifs d'accompagnement de votre CCI
- des actions de sensibilisation et d'accompagnement menées auprès des entreprises dans le cadre des opérations nationales sur les thèmes du numérique, de l'écologie, des entreprises en difficulté

- de toutes autres actions menées auprès des entreprises du territoire
- des offres de services en matière de formation

## TARIF

Les séminaires d'information sont pris en charge par la CCI de proximité

Contactez votre CCI  
pour en savoir plus sur ces solutions  
[www.cci.fr/contact](http://www.cci.fr/contact)



# SOLUCCIO

Les offres

---

