



Com'Hamois

*Com' comme commerçants, communication,
complémentarité, composer, commenter, ...*

N° 12 MARS 2014

Bonjour à toutes et tous...

Vous tenez dans vos mains le N° 12 du Com'hamois. Rappelez-vous! En août 2012, nous sortions le numéro 1. Seul ce numéro avait été imprimé, les autres avaient été envoyés par mail à celles et ceux qui ont eu envie de nous confier leur adresse mail.

Beaucoup de choses se sont déroulées depuis ce premier numéro... Ce que nous vous proposons, c'est de faire un point d'étape; Ce qui a été fait, ce que nous pouvons entendre, ce qui est prévu dans les semaines à venir.

Pour marquer le coup, et comme pour le 1^{er}, nous avons pris la décision de l'imprimer. C'est un numéro que nous voulions sortir en février, nous sommes fin mars... encore la preuve que le temps défile et s'affole même, parfois.

La vocation de ce journal interne des commerçants est d'informer sur les réalisations de la commission commerce de l'UPERH, sur les actu'commerciales locales, et sur les problématiques qui nous et vous concernent.

Deux personnes, Marielle Mouton et moi-même (Loïc Caudyser) s'arment de leurs claviers de manière quasi mensuelle pour sortir ces 5 ou 6 feuilles.

Une expression revient souvent de nos jours...

Trop d'info tue l'info... Peut-être!! En attendant, nous espérons

que ce journal crée, entretient et renforce un lien entre les commerçants qui ont ENVIE.



Vous allez le constater, au travers de ces différents articles, la commission commerce s'efforce de dynamiser l'activité commerciale tout en nouant des liens avec les professionnels locaux... Ce n'est pas simple, c'est un travail de longue haleine, mais il y a déjà de belles réussites!

Nous n'avons pas la prétention de vouloir satisfaire toutes les attentes et besoins, tant ils peuvent être différents et nombreux. C'est mission impossible. Nous tentons « modestement » de fédérer un maximum de personnes, tant au niveau des commerçants que des clients. Ce qui nous vaut l'honneur d'être parfois félicités mais aussi pointés du doigt. Soyez assurés que, nous aussi, nous avons nos coups de gueule!

Loïc CAUDYSER

Droit de réponse

Si nous nous « amusions » à faire une liste "à la Prévert " des principales remarques que nous entendons le plus souvent

Je ne veux pas adhérer à l'UPERH, ça ne sert à rien !

.... Adhérer peut vous permettre de vous faire encore plus entendre; c'est participer aux réunions pour apporter vos idées, c'est décider sur les choses à faire ou à ne pas faire, c'est contribuer au dynamisme local, c'est faire entendre votre point de vue.

C'est rageant d'entendre cela

Vous ne faites des choses qu'en centre-ville de Ham

...OK, mais c'est peut-être parce que peu de commerçants extérieurs (1 seul en fait) participent aux réunions et apportent des idées. Nous n'attendons qu'une chose : des projets et de l'aide pour organiser plus en extérieur. Sans parler d'animations commerciales, nous avons mis en place les instants de convivialité (cf. page suivante) pour permettre à chacun de venir, pour « apprendre » à se connaître. Et plus nous nous connaissons, plus ce sera facile de faire des choses ensemble!

C'est rageant d'entendre cela

Je n'ai pas les infos!

...Il y a deux ans, nous vous avons contactés par téléphone pour avoir les adresses mail. Régulièrement, nous vous invitons à nous donner vos coordonnées. Le mail est pour nous le seul moyen rapide, économique et facile que nous puissions utiliser. La presse relaie très souvent nos activités. Et depuis décembre 2013, le site internet de l'Uperh a été refait en totalité. Nous ne pouvons que vous inviter à nous faire parvenir l'ensemble de vos coordonnées (mail, adresse, téléphone fixe et portable). Nous ne pouvons que vous inviter à aller au devant de nous....Notre premier métier n'est pas salarié de l'Uperh: nous sommes comme vous, dans nos boutiques, à servir nos clients, à exercer nos métiers respectifs. Pour la plupart d'entre nous, vous rendre visite dans la journée, c'est fermer nos boutiques pendant ce temps là... facilitons les échanges!

C'est rageant d'entendre cela

Je ne veux pas faire les animations : ça ne me rapporte rien

Bien entendu, nous savons très bien qu'en participant à telle ou telle animation, le chiffre d'affaire des participants ne va pas augmenter instantanément. Le but des animations c'est, pour nous, de drainer de la clientèle, tenter de la maintenir sur le pays hamois. Ensuite, nous pensons que chacun doit jouer le jeu pour l'attirer dans sa boutique. Cet attrait passe aussi bien par l'accueil, que la vitrine, sans oublier l'offre et la qualité de service. De vous à nous, admettez tout de même que les clients auront plus envie de rester sur le territoire s'il y a un certain dynamisme, si un maximum de personnes participent. Dernier point, on peut se contenter de l'activité que nous avons chacun.... Mais est-ce raisonnablement sérieux? Pensez-vous que nous allons attirer de nouvelles boutiques s'il ne se passe jamais rien? Pensez-vous que le jour où vous souhaitez vendre votre fonds de commerce, l'acheteur potentiel ne regardera pas si c'est vivant ou non?

C'est rageant d'entendre cela

Pourquoi faites-vous participer les zones commerciales?

... Bien entendu nous avons conscience que ces zones commerciales captent énormément de clients.... Mais nous posons-nous les bonnes questions? Est-ce que la plus grande zone commerciale du pays hamois n'est pas l'ensemble des petits commerçants indépendants? Sans ces zones commerciales sur le pays hamois, quelles seraient nos chances face à l'attrait de villes comme Noyon, St Quentin, Amiens, ... ? N'est-ce pas à nous de nous adapter, de nous unir dans la communication? Sans l'aide de ces zones commerciales, comment boucler le budget des animations? Notre intérêt n'est-il pas de travailler plus ensemble pour capter les clients qui ne fréquentent que la zone sans jamais pousser la porte d'un petit commerce? Et ils sont nombreux! (cf: étude PIVADIS commencée le dernier semestre 2013 sur le pays hamois).

C'est rageant d'entendre cela



... En chiffres

31 oct.12: Lancement de la carte hA MOIS PLUS.
7 tirages du 22 déc. 2012 au 13 fév 2014.
Lancement du facebook pour la carte et « le mag' »
en fév 2013.

Lancement de la carte chez
« Leclerc » .

La carte , c'est plus de 300 mails
et quelques 450 numéros de
portables collectés auprès de la clientèle; c'est pas
moins de 380 cartes par tirage ...

C'est également une zone de chalandise qui va de
Chaulnes à Tergnier!

A ce jour, 56 clients ont
chacun gagné un bon d'achat ,
soit un total de 1960 €

+ de nombreux

cadeaux lors des « 1 an » de la carte.

Ce sont plus d'une cinquantaine
de commerçants et artisans participants.

Ce sont 3 envois groupés d'offres
promotionnelles par mail aux clients.



Les instants de convivialité ... En dates

30/08/12: 1^{er} instant de convivialité à la maison pour tous
(pétanque et barbecue)

14/12/12: Corrida pédestre aux couleurs d'hA MOIS PLUS

31/01/13: Dîner et galette
des rois au St Sulpice.

16/06/13: Canoë-kayak à
la base nautique d'Estouilly

27/09/13: Dîner –spectacle
autour des « amis du
château ».

30/11/13: Dîner les « 1 an » de la
carte »

24/11/13: Montage et lasure des chalets ; repas pour tous

les courageux. Nous souhaitons
ces moments de convivialité
réunissent un maximum de
personnes. Ouverts à tous les
professionnels du pays hamois,
ils réunissent en moyenne une
quarantaine de personnes.



Les animations ... en finalité

Noël 2012: Animations avec les écoles, maison du
père Noël, sapins, street art, chocolats chauds...

Avril 2013: Salon de l'habitat avec le premier « resto
éphémère »,

Juin 2013: Commerce expo, avec le resto éphémère.

Novembre 2013: Lancement du site dédié aux
commerçants et artisans du pays hamois « *Mes
boutiques hamois* »

Noël 2013: Record français de la bûche, le resto
éphémère et le marché de Noël avec ses 10 chalets.



A chaque animation, ce sont plus
de 30 participants, des visiteurs
allant de 300 à plus de 1000!, une
15aine de partenaires financiers,
une 20aine de bénévoles et des
mois de préparation.

Pour tout cela il faut...

...donner de son temps, de son énergie pour
réaliser des animations commerciales ou
artisanales.

Il faut des bras et beaucoup de bonne volonté.

Il faut des soirées, des midis de repas de sandwiches.

Il faut des idées.

Mais c'est aussi et surtout de belles rencontres, des
moments pour découvrir les autres.

C'est la satisfaction d'entreprendre
de belles choses pour la collectivité,
et de s'ouvrir vers, et pour tous.



Il ne faut pas
moins de 4 mois
pour mettre en
place une
animation, et
dix réunions au
minimum .

En prévision ...

Plein de projets sont sur la table. Notre souhait est, comme précédemment, de tenter d'animer commercialement le pays hamois. Nous espérons maintenir nos clients sur le secteur et en prospector de nouveaux en montrant notre dynamisme. Chacun à son niveau doit y contribuer... participer aux animations, c'est une étape supplémentaire que nous aimerions vous voir franchir encore plus nombreux. Seul dans son coin, les moyens sont vite limités; s'unir, c'est mutualiser les forces!

SALON DE L'HABITAT 4, 5 et 6 Avril 2014

3ème édition, 30 exposants, plus de 500 visiteurs, avec des nouveautés ... nocturne le vendredi soir, concours de « lego » pour les enfants, soirée VIP le samedi soir, ...

SALON DE L'AUTOMOBILE 21 et 22 juin 2014

Une première pour nous: nous souhaitons réunir tous les acteurs de la mécanique en un même lieu; profiter du 21 juin festif avec la fête de la musique.



Concert gratuit:
années 80

lors de la nocturne, et la carte hA MOIs PLUS tiendra son resto éphémère ; au menu : choucroute, fromage à la braise, américain et dessert « maison ».

Continuer à développer la carte. Nous avons prévu d'investir dans un logiciel de dépouillement des cartes lors des tirages au sort. Multiplier les offres commerciales par mail .

Remise à plat totale de la carte comité. Pour rappel, cette carte est offerte aux salariés des entreprises, commerçants et artisans adhérents à l'UPERH. Cette carte, à l'image d'un comité d'entreprise, propose des offres commerciales chez les professionnels du pays hamois. Elle est un véritable + que l'UPERH propose à ses adhérents.

Vous souhaitez réagir à ce Com'hamois, nous faire parvenir vos coordonnées précises, nous faire part de vos idées, nous aider... une boîte mail est à votre disposition hamoisplus@orange.fr. A très bientôt.

Il y aura des moments forts sur le pays Hamois avec, entre autres, la cavalcade, le passage du tour de France. Autant de moments que nous devons travailler. Il faut continuer les moments de convivialité, dynamiser les sites internet ...

Carte
Comité
UPERH

Carte
hA MOIs
PLUS

A
Mettre
En place