

QUARANTE ANS D'AMOUR

Véritable institution à Bolbec, la boutique Céline d'Al, spécialisée dans les robes, costumes et accessoires de mariage, vient de changer de mains. Après l'avoir gérée pendant 40 ans, sa créatrice, Agnès Héricher, prendra bientôt sa retraite. Portrait d'une commerçante passionnée et engagée.



Petite, elle rêvait de devenir avocate. « Aider et défendre les gens, c'est ce qui m'a toujours animée ». D'un tempérament énergique, la Bolbécaise a finalement trouvé l'épanouissement dans le commerce. « J'ai commencé en 1976, en tant que vendeuse chez Mode et Styles. Lorsque les gérants ont annoncé la fermeture, j'ai décidé de reprendre, avec d'emblée l'idée de développer l'activité

mariage », retrace-t-elle. Céline d'Al est née, en clin d'œil à la célèbre maison de couture et « d'Al en référence aux initiales de trois anges ».

UN SALON RÉPUTÉ

Pourquoi le mariage ? « Parce que j'avais envie de participer à rendre les gens heureux ». Tout simplement. Au-delà d'habiller les mariés et leur famille, Agnès Héricher s'implique

totalemment, en associant à la fête ses collègues commerçants : bijoutiers, traiteurs, fleuristes, photographes... La commerçante a le talent de fédérer. Dans les années 1990, elle crée le salon du mariage de Bolbec. Une première localement. L'an dernier, l'événement réunissait à l'espace Tabarly une quarantaine d'exposants et 300 couples de visiteurs. Parmi les autres fiertés d'Agnès Héricher, le tournage de l'émission des Plus belles mariées, sur TF1, restera un souvenir fort.

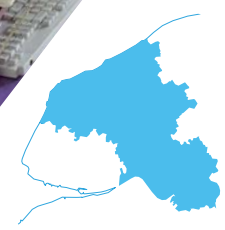
BOUTIQUE ÉPHÉMÈRE

Après la revente de Céline d'Al, en mai dernier, la commerçante n'a pas encore définitivement pris sa retraite. Au 46, rue de la République, Agnès Héricher a ouvert une boutique éphémère pour liquider le reste de son stock. Parallèlement, la Mission locale l'a contactée pour témoigner de son expérience professionnelle auprès des jeunes. La commerçante pourra poursuivre ce qui lui tient le plus à cœur : « aider les gens et ma ville ».

Contact CCI : Gilles Gautier
et Morgan Bourgault
02 35 10 38 38



ON SE CONNAÎT!
TALENTS & INITIATIVES
DES COMMERÇANTS LOCAUX



Sachons conquérir ensemble

Parce que même une clientèle fidèle n'est pas éternelle, parce que les gens déménagent, vieillissent, parfois veulent du changement, tout commerçant est confronté à l'érosion de son activité s'il ne fait rien pour capter de nouveaux clients et profiter des flux. Cette adaptabilité est cruciale, notamment en Normandie, où le poids du tourisme est conséquent. Chaque visiteur venu de l'extérieur, principalement en été mais aussi le reste de l'année (avec l'essor des courts séjours), est un client potentiel.

La saison touristique est un temps fort dans la vie commerciale. Un temps pour tisser d'autres liens avec une autre clientèle, un temps où l'on peut proposer aux visiteurs une image attractive de son territoire. A condition de se tenir prêt, de savoir être flexible quand il le faut, de rester attentif aux événements qui attirent le public, de jouer collectif pour offrir un visage du commerce à la fois dynamique et solidaire.

A l'heure où le « consommer local » et la relation de proximité sont des besoins exprimés par un nombre croissant de consommateurs, il ne faut pas rater ce rendez-vous. Ensemble, pour mieux conquérir et séduire tous nos clients, même ceux qui ne font que passer.

Yves LEFEBVRE

Vice-président de la CCI Seine Estuaire
Président de la délégation
Fécamp-Port-Jérôme

Anne TRANCHARD

Présidente de la Commission Attractivité
Commerce Tourisme
CCI Seine Estuaire – Délégation
Fécamp-Port-Jérôme

C'EST DYNAMIQUE

TOURISME ET COMMERCE

MIEUX CAPTER LES FLUX

Un patrimoine et des sites naturels d'exception font de la Normandie une grande destination touristique. 15,3 millions de personnes ont fréquenté ses sites et lieux de visite en 2018. Cette fréquentation est forcément une opportunité pour les commerces du territoire. C'est le moment de prendre du recul et pourquoi pas de revoir ses pratiques, ses horaires, et quelques bases en langues pour mieux capter ces flux qui peuvent booster l'activité commerciale.

L'approche de la saison estivale est l'occasion de se questionner sur son attractivité, que ce soit à l'échelle du point de vente ou celle de tout un centre-ville. C'est cette logique qui a conduit la municipalité de Bolbec à transformer temporairement en galerie d'art un espace commercial vacant, 21 rue de la République. En accord avec le propriétaire, l'ex-boutique de prêt-à-porter « Territoire d'Homme » a été louée afin d'y aménager un espace d'exposition d'environ 100 m² pour trois mois. L'artiste Cécile Raynal y a installé une quinzaine de sculptures du 5 avril au 10 juin.

« DES INTERACTIONS ENTRE CULTURE ET COMMERCE »

Le lieu a été réaménagé avec 12 salariés d'un chantier d'insertion, sous le pilotage du CCAS local. Le bilan de l'opération est excellent : « Plus de 700 personnes ont visité la galerie, indique Valérie Hénon, à la Direction de l'Action Sociale de la Ville. Surtout, les commerçants du centre ont constaté un afflux de nouveaux clients dans leurs boutiques, venus du Havre, de Rouen, de Honfleur... » L'opération a permis d'attirer un flux nouveau en centre-ville et le commerce local en a directement profité. « Il y a de vraies interactions entre offre culturelle et commerce.



Nous pensons qu'installer une galerie permanente à cet endroit pourrait être viable, c'est à l'étude avec le propriétaire. »

S'ADAPTER AUX CIRCONSTANCES

Capter les flux, pour tout commerçant, c'est aussi tout simplement se rendre le plus disponible possible, en veillant notamment à adapter ses heures d'ouverture. « C'est simple, si le client est là, il faut que nous le soyons aussi, résume Nathalie Fleur, gérante de la librairie Banse à Fécamp. Nous sommes ouverts tous les jours sauf le dimanche et nous pouvons rester ouverts le midi si la demande l'exige. » Il faut aussi savoir s'adapter aux événements ponctuels, comme ce jour de braderie, le jeudi de l'Ascension, « où nous n'avons pas fermé. » Pour Nathalie Fleur, « le commerce local doit répondre présent en période estivale, c'est une question d'image pour toute la ville. » Au-delà, l'enjeu est aussi d'adapter ses pratiques à la typologie de clientèle. Ainsi, l'été, sa librairie propose un grand nombre de livres en langues étrangères (anglais, allemand, espagnol) et le fait savoir avec une signalétique particulière.



La municipalité de Bolbec a transformé temporairement en galerie d'art un espace commercial vacant, 21 rue de la République.



LE TOURISME EN NORMANDIE

15,3 millions de visites dans les sites et lieux de visite normands

Chiffres 2017

- ❶ Sites et lieux de mémoire 31%
4,6 millions de visiteurs
 - ❷ Sites religieux 17%
2,6 millions de visiteurs
 - ❸ Parcs, jardins 15%
2,2 millions de visiteurs
 - ❹ Musées 14%
2,2 millions de visiteurs
 - ❺ Parcs animaliers 8%
1,2 millions de visiteurs
- Sources CRT et acteurs touristiques départementaux

CRÉATRICE DE BIEN-ÊTRE

Après une expérience de technicienne en laboratoire d'analyses médicales pendant plus de 10 ans, Stéphanie Le Barbanchon a entamé, à 40 ans, une reconversion professionnelle pour devenir réflexologue. L'institut « l'effet détendu » a ouvert en avril à Lanquetot. « Je propose des séances de réflexologie plantaire, palmaire et faciale qui permettent d'aider l'organisme à conserver son équilibre de fonctionnement ». Stéphanie dispense également des massages ayurvédiques, kobido et thaï assis pour les personnes qui souffrent notamment du dos. L'accompagnement et l'écoute sont essentiels chez Stéphanie. « Au-delà de l'effet détente immédiat, les séances sont souvent l'occasion de libérer des émotions enfouies. » Stéphanie Le Barbanchon intervient également à domicile ainsi qu'en entreprise et est membre du réseau Femmes et Challenges.



L'effet détendu / Lanquetot, 1249, route de Bolbec / leffetedetendu.fr - 06 11 75 54 09

Contact CCI : Femmes et Challenges
02 35 11 25 84 - femmesetchallenges@seine-estuaire.cci.fr

ÉVÉNEMENTS SAVOUREUX



Après l'ouverture, à Port-Jérôme-sur-Seine, d'un fast-food et d'un restaurant gastronomique spécialisé dans la cuisine marocaine maison et sur-mesure (Le Safran, en 2013, et Le Safran 2 un an plus tard), Adjou El Ouadi, vient de créer « Le Safran Événementiel », place d'Isny. « J'ai toujours eu à cœur de développer des projets dans la ville où je suis née. » De la location de la salle dont elle est propriétaire, rue du Président Coty, au traiteur spécialisé dans les cuisines du monde, en passant par le mobilier, la vaisselle, la décoration, le Safran Événementiel apporte des solutions clé en main pour l'organisation de tout événement privé ou professionnel. « Nous assurons nous-mêmes l'ensemble des prestations, avec mon équipe de 11 salariés ». Entrepreneure dans l'âme, Adjou El Ouadi mijote en parallèle de nouveaux projets...

Le Safran Événementiel
Port-Jérôme-sur-Seine
3, place d'Isny
07 66 19 10 79

DU MOUVEMENT À GONNEVILLE-LA-MALLET

Trois nouveaux commerces ont ouvert en 2019 à Gonnevill-la-Mallet, place Guy de Maupassant. Annie Thomas a créé le salon de toilettage canin *O la Fri'mousse*. Un nouveau caviste, Benoit Ben Rahal, a repris la *Cave des Hallettes* fermée depuis deux ans. Enfin, un restaurant traditionnel baptisé *Le Restaurant* a été ouvert par l'équipe qui tenait jusque-là le *Nomad Box* (vente à emporter, désormais fermé). Trois nouveautés qui viennent renforcer une offre de services de proximité déjà bien fournie, pour cette commune rurale de 1 300 habitants. « Gonnevill-la-Mallet est réputé pour être un village

vivant », souligne Michaël Lhotelais, président de l'union commerciale. Cette dynamique ainsi que les facilités de stationnement et d'accès aux commerces sont de véritables atouts pour attirer de nouveaux commerçants. »

Union commerciale de Gonnevill-la-Mallet
Michaël Lhotelais
09 81 10 10 84 / uniongonnevill@gmail.com

Contact CCI - Service Création :
Séverine Lorient Vauquelin - Alissa Lahreche
02 35 10 38 38

BELLE COMME UN CAMION



Inspirées par le concept des food trucks, des esthéticiennes font elles aussi le choix de partir sur les routes à la rencontre de leur clientèle. C'est le cas de Violaine Greverand, 29 ans. Après avoir travaillé 12 ans en institut, la jeune maman a eu envie de se lancer à son compte. « Je ne me sentais pas prête à m'installer dans un institut et je n'ai jamais été attirée par l'esthétique à domicile. Le beauty truck était un bon compromis ! » Après un an de préparation pour consolider son projet, Violaine démarre son Bio'ty Bus le 23 avril 2019. « J'apporte des soins esthétiques aux femmes de tout âge, qui ne peuvent pas ou ne souhaitent pas se déplacer trop loin de leur domicile ou lieu de travail ». Violaine pratique les soins du visage, du corps, des mains et des pieds (sans prothèse ongulière), ainsi que les épilations. « J'utilise une marque française bio (Estime&sens) ». Le Bio'ty Bus revendique des tarifs abordables, « quand on prend en compte mon expérience, mes produits, mes charges et le temps passé avec chaque cliente ». « Vite fait bien fait », ne sera jamais sa ligne de conduite.

Bio'ty Bus - 07 66 06 55 69 / Calendrier de tournée sur [f](https://www.facebook.com/bio.ty.bus) Bio'ty Bus

TIRAGES PHOTOS EN MODE CLICK & COLLECT



Photographe depuis 1986, le Bolbécais Jérôme Stalin a su régulièrement innover pour faire face aux transformations, notamment numériques, de son métier. Depuis quelques semaines, Photo&com propose un service innovant à ses clients. « Grâce à l'application gratuite *Mobile Photo Kiosk*, votre smartphone devient votre propre borne de tirage, disponible 24h/24 quel que soit l'endroit où vous vous trouvez », explique Jérôme Stalin. Le client sélectionne les photos de son choix, détermine le format, le support (papier, mug, t-shirt...) et valide la commande auprès de son commerçant de proximité. Le photographe reçoit la commande en temps réel et la traite instantanément (aux heures d'ouvertures du magasin). Le paiement n'a lieu qu'à réception de la commande en magasin. Qui a dit que le digital supprimait le contact humain ?

Photo&com - 09 53 95 04 84 / photo-com.fr
[f](https://www.facebook.com/bolbec.photographe) bolbec.photographe

C'EST EN DIRECT DES ASSOS

UNE NOUVELLE PRÉSIDENTE POUR LE COMMERCE BOLBÉCAIS



Nathalie Prokopowicz, 52 ans, a été élue, le 7 mars dernier, présidente de l'Association Bolbécaine des Commerçants (ABC), qui réunit 40 adhérents. La gérante de l'Atelier de Mélodie, spécialisée dans les accessoires de mode, avait à cœur de voir se poursuivre les actions menées par l'ABC pour dynamiser le commerce de centre-ville, en partenariat avec les collectivités et les associations locales : la Ruée vers l'Art, le 24 mai dernier, un marché nocturne le 21 juin, la braderie des commerçants le 14 septembre...

Mais ce n'est pas tout. De nouveaux projets émergent, comme la mise en place de chèques-cadeaux, en association avec les unions commerciales de Bolbec, Lillebonne, Port-Jérôme-sur-Seine et Terres-de-Caux.

ABC - Nathalie Prokopowicz - 09 51 46 07 06
[f](https://www.facebook.com/AssociationBolbecaineDesCommerçants) Association Bolbécaine des Commerçants

Contact CCI : Elise Lemarchand
02 32 84 47 56 - elemarchand@seine-estuaire.cci.fr

BURALISTES BOOSTEZ VOTRE ACTIVITÉ



La hausse des prix du tabac réduit l'activité des buralistes. 8 000 bureaux de tabac ont fermé en France ces 15 dernières années. Pour les soutenir, les CCI et la Confédération nationale des buralistes ont signé une convention, le 12 février dernier. Les buralistes qui le souhaitent pourront bénéficier d'un audit global de leur activité pour analyser les forces et les faiblesses de leur point de vente, étudier leur zone de chalandise et définir des solutions. Le choix du prestataire est libre. Le coût de l'audit (à partir de 1 300€ HT) est pris en charge à hauteur de 50 % (100% si travaux réalisés). Les travaux nécessaires à la diversification de l'activité pourront faire l'objet, sur devis, d'une aide d'au moins 30% du montant global, plafonnée à 33 000 €.

Contact CCI : Gilles Gautier
02 35 10 38 38 - ggautier@seine-estuaire.cci.fr

C'EST PRATIQUE

« F.A.R.E », UN NOUVEL ATOUT POUR RECRUTER



F.A.R.E comme Famille Accompagnement Réseau Estuaire. Lancé en avril 2019 par la CCI Seine Estuaire, ce nouveau service s'adresse aux employeurs qui souhaitent rassurer leurs candidats et salariés sur les opportunités d'intégration professionnelle et sociale de leur conjoint sur le territoire. Moyennant une cotisation annuelle de 100 à 1 000€ selon ses effectifs, chaque entreprise adhérente accède à une palette d'offres regroupant des informations économiques, associatives et culturelles, des conseils sur le choix des écoles et des modes de garde, une aide à la recherche de logement et d'emploi pour le conjoint et le partage de réseaux. Pour Léa Lassarat, présidente de la CCI Seine Estuaire, « l'entreprise ne doit plus perdre son temps à recruter la perle rare qui part au bout de six mois parce que le conjoint n'a pas trouvé de poste ou l'aide nécessaire à son intégration sur notre territoire ».

Contact CCI : Candice Courte-Fawaz
02 35 11 25 30 - ccourte-fawaz@seine-estuaire.cci.fr

ON SE CONNAÎT !

Vous souhaitez nous faire part d'une initiative, d'une expérience concernant votre boutique, celle d'un voisin, d'une association... Vous êtes à l'origine d'un projet économique, touristique, culturel ou technologique qui contribue à renforcer la dynamique commerciale du territoire.

Contactez :
fldutot@seine-estuaire.cci.fr
ou téléphonez-nous au : **02 35 10 38 38**



TABLES ANIMÉES

À Beuveville-la-Grenier, les propriétaires du restaurant « Comme chez nous », ouvert en 2016, n'ont pas choisi leur nom par hasard. « Ici, nous proposons une cuisine traditionnelle, faite maison à base de produits locaux principalement. Et côté ambiance, nous aimons les repas animés », résume Héloïse Dubois et Franck Pastor. Pour attirer et fidéliser la clientèle, le couple propose des soirées thématiques un vendredi par mois. Saint-Patrick, années 80, Saint-Valentin, Pâques, à l'américaine, vacances... Jamais à court d'idées, Héloïse et Franck

font également appel à un animateur professionnel, David Son Animation, pour des soirées karaoké ou blind-test, et à la cave Ludivigne à Fécamp, pour des initiations à l'œnologie. « Le programme est disponible sur notre page Facebook ».

Comme chez nous / Beuveville-la-Grenier, 76, route de Bolbec - 02 35 31 89 25
[f](https://www.facebook.com/French-Restaurant/Comme-Chez-Nous) French-Restaurant/Comme-Chez-Nous