

CONVENTION DE PARTENARIAT POUR L'ACCOMPAGNEMENT AU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

Entre

La Chambre de Commerce et d'Industrie territoriale de la Marne, sise 42 rue Grande Etape – 51000 Châlons en Champagne, désignée ci-après « la **CCIM** »,
Représentée par son Président, Monsieur Jean-Paul PAGEAU,

Et

La ville de Sézanne, sise 7 place de l'hôtel de ville – 51121 Cedex Sézanne,
Représentée par son Maire, Monsieur Sacha HEWAK, agissant au nom et pour le compte de ladite collectivité.

PREAMBULE

L'accompagnement en proximité des entreprises sur l'ensemble de la circonscription est un des axes majeurs définis par les élus de la **Chambre de Commerce et d'Industrie de la Marne**.

La CCIM, de par ses compétences internes et celles du réseau régional et national des CCI, accompagne les entreprises commerciales, industrielles et de services sur l'ensemble de leurs problématiques.

La loi NOTRE, promulguée le 7 août 2015, confère aux collectivités locales un rôle renforcé en matière de développement économique.

Cette compétence ouvre des perspectives mais aussi des obligations et des responsabilités, dans un contexte où l'économie des territoires est en profonde mutation (restructuration industrielle, digitalisation des entreprises, évolution des modes de consommation, vacance commerciale en centre-ville/centre bourg...).

Pour **la ville de Sézanne** le développement économique constitue un enjeu essentiel pour l'attractivité de son territoire, le maintien de services de proximité et le maintien de la population.

Considérant leurs objectifs convergents, la **CCIM** et **la ville de Sézanne** conviennent de travailler en partenariat et de réaliser différentes actions en faveur du développement économique.

Afin de mener au mieux cette mission, **la ville de Sézanne** s'appuie sur la **CCIM** sur **trois axes** tels que définis ci-après.

IL EST CONVENU ENTRE LES PARTIES CE QUI SUIT :

Article 1- OBJET

La présente convention a pour objet de conduire les modalités d'un partenariat entre la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Marne et la Ville de Sézanne.

Modalités :

Mise à disposition d'une ressource dédiée à la **ville de Sézanne**, dont la mission consistera à assurer le rôle d'interface entre les services de la **CCIM** et la **ville de Sézanne** et assurer la mise en œuvre et la coordination des actions de la présente convention.

Axe 1 Comprendre les enjeux économiques du territoire pour faciliter l'aide à la décision, améliorer le développement économique et renforcer son attractivité.

- 1.a Diagnostic économique et commercial du territoire : analysez, anticipez et décidez de l'avenir commercial de votre territoire, renforcez son attractivité

Axe 2 Favoriser la pérennité, le développement du CA, la mise en place d'un parcours de transformation digitale pour toutes les entreprises de la ville de Sézanne :

- 2.a CCI Market. Expertisez et analysez le potentiel de votre emplacement commercial.
- 2.b Diagnostic Digipilote pour tester la MATURITE digitale des entreprises.
- 2.c Parcours de digitalisation des entreprises.
- 2.d Le 360° RELANCE, l'analyse globale de l'entreprise
- 2.e Accompagnement des entreprises en difficultés et prévention.

Axe 3 Mettre à disposition des entreprises de la ville de Sézanne la Place de Marché JEL Participer à la représentation et à la visibilité du territoire

- 3.a « J'achète en local.fr » Service Digital
- 3.b « BeeGift »
- 3.c
 - Présence sur le stand CCI une journée lors de la foire de Châlons 2021
 - Présence sur le site @ de la CCI et promotion/relais sur les RS
 - Abonnement à « l'essentiel » (revue de presse quotidienne) pour les élus du conseil communautaire

Article 2 – GOUVERNANCE

Une réunion annuelle de bilan sera organisée à la date de renouvellement de la présente convention. Seront présents : la ville de Sézanne et la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Marne.

Certaines actions pouvant s'inscrire dans la durée, notamment celles découlant d'un diagnostic territorial, le bilan en termes de réalisation des objectifs pourra être reportée dans le temps.

Article 3 - PILOTAGE TECHNIQUE

Chaque partie désignera un interlocuteur référent pour sa structure en charge du suivi des actions.

Article 4 – FINANCEMENT

Les montants et les modalités de versement des financements apportés à la CCIM sont arrêtés annuellement par les assemblées délibérantes de chacun des partenaires.

La participation financière de la ville de Sézanne se décompose comme suit :

- Une part forfaitaire de € (..... Euros).

Contributions financières à des missions ponctuelles :

En accord avec la ou les collectivités concernées, la CCIM se réserve la possibilité de solliciter une contribution financière complémentaire permettant de mener à bien toute mission ponctuelle, spécifique à chaque territoire, voire collective dont le montant sera déterminé en fonction des moyens financiers, techniques et humains nécessaires à la bonne réalisation de ladite mission.

Article 5 – MODALITES DU CONVENTIONNEMENT

5a : Durée de la convention

La présente convention est conclue pour une durée d'un an reconductible avec accord des parties

5b : Révision

Le montant de cette participation est susceptible d'être révisé chaque année, sur décision de l'assemblée délibérante de la ville de Sézanne.

5c : Versement

Le versement de la participation interviendra en une fois pour l'année civile en cours, sur facturation de la CCIM, dans les 30 jours suivant la date de délibération de la Ville de Sézanne.

5d : Modification

Toute modification de la présente convention fera l'objet d'un avenant dûment signé entre les parties.

5e : Résiliation

La présente convention peut être résiliée à tout moment après l'accord express des partenaires sur les modalités de la résiliation.

En cas de non-respect ou d'inexécution par l'un des partenaires d'un ou plusieurs de ses engagements résultant de la présente convention, et trois mois après mise en demeure restée infructueuse, la présente convention est résiliée de plein droit si bon semble à la partie lésée et sans qu'il soit besoin de remplir aucune formalité ou action judiciaire.

Dans tous les cas de résiliation, les actions en cours seront menées à leur terme, les financements engagés sur ces actions seront maintenus pour leur achèvement.

Article 6 - LITIGES

En cas de litige survenant entre les parties et relatif à l'exécution de la présente convention, celles-ci s'engagent à chercher une résolution amiable au litige préalablement à la saisine du Tribunal Administratif de Châlons-en-Champagne, qui sera alors seul compétent.

Fait à

Le

Le Président de la Chambre de Commerce
et d'Industrie de la Marne

Jean-Paul PAGEAU

Le Maire de la Ville de Sézanne

Sacha HEWAK

Axe 1 **Comprendre les enjeux économiques du territoire pour faciliter l'aide à la décision, améliorer le développement économique et renforcer son attractivité.**

1.a **Diagnostic économique et commercial : analysez, anticipez et décidez de l'avenir commercial de votre territoire et renforcer son attractivité.**

Prestation sur-mesure, adaptée au territoire, qui peut aller d'une analyse jusqu'aux scénarios de programmation puis à la commercialisation pour de nouvelles implantations ...

Cette prestation peut comprendre :

- Cahier des charges coconstruit
- Travail préparatoire avec analyse du dynamisme des structures commerciales, zone de chalandise des différents pôles, analyse fonctionnelle des zones, analyse de la vacance
Cartographie des pôles et de leur environnement
Etude de la socio-démographie
- Caractéristiques de la demande locale
- Enquête consommateurs et tests en amont du lancement
- Etude des flux
- Scénarios de programmation, définition des activités cibles et positionnement nouveaux, plan de merchandising, schémas fonctionnels avec implantation des activités par zone
- Pré-commercialisation et /ou commercialisation, sélection des cibles, prise de contact et/ou négociation avec des preneurs éventuels
-

sur devis

Axe 2 **Favoriser la pérennité, le développement du CA, la mise en place d'un parcours de transformation digitale pour toutes les entreprises de la ville de Sézanne**

2.a **CCI Market – Expertisez et analysez le potentiel commercial de votre emplacement.**

Outil d'aide à la décision qui comprend :

- Etude d'implantation et de création de commerce et/ou de service développement de nouvelles activités
- Etude de la zone de chalandise, étude de la vacance commerciale
- Recommandations stratégiques

500€ HT par local expertisé

2.b **Diagnostic Digipilote pour tester la MATURETE digitale des entreprises.**

L'objectif est de permettre à l'entrepreneur d'identifier les actions prioritaires à mettre en œuvre. Réalisation d'un diagnostic de maturité digitale qui propose un plan de déploiement du digital dans l'entreprise.

Cette prestation comprend :

- 1^{er} contact avec échange et présentation de l'entreprise -rdv individuel-
- Diagnostic de maturité digitale Digipilote
- Présentation d'un plan d'actions et échange afin de prioriser les actions à mettre en œuvre
- Présentation immédiate des solutions susceptibles de répondre au(x) besoin(s) identifié(s) et/ou contact avec « un expert » pour la mise en œuvre de la solution

650€ HT par Digipilote

2.c

Parcours de digitalisation des entreprises

Accompagnement au déploiement du digital via des prestataires labellisés Région sur :

- Optimiser l'organisation interne de l'entreprise
- Adapter l'accueil et l'offre
- Déployer une stratégie de commercialisation
- Déployer une stratégie de communication
- + une aide à l'acquisition de solutions digitales

Forfait de 6 000€ HT par parcours complet

2.d

Le 360° RELANCE - analyse globale de l'entreprise

- Proposer une vision de l'entreprise sur les trois piliers essentiels (objectifs, marché, fonctionnement) en permettant de prendre de la hauteur avec un rendu immédiat
- Hiérarchiser les besoins en mesurant l'adéquation niveau actuel et souhaité
- Accompagner l'entreprise dans son évolution avec un accès simple aux dispositifs les plus adaptés via un plan de progrès personnalisé.

1 625€ HT par 360°

2.e

Accompagnement des entreprises en difficultés et prévention

Au cours de leur cycle de vie, les entreprises se trouvent généralement soumises à des périodes de difficultés. Leur détection rapide, voire leur anticipation, permet de prendre les mesures de restructuration au plus tôt avant que la pérennité de l'entreprise ne soit compromise.

Cette prestation comprend :

- 2 Rdv personnalisés avec un expert 'difficulté'
- Auto-diagnostic CCI pour faire le point sur la santé globale de l'entreprise et estimer le niveau du risque de défaillance
- Jauger le niveau de vulnérabilité de l'entreprise : dispositif de rebond pour relancer l'activité, dispositif préventif pour celle qui montre des signes significatifs de faiblesse, dispositif curatif pour celle qui se trouve en grande difficulté
- Prise en charge du chef d'entreprise par la commission « prévention des difficultés d'entreprise' de la CCI. Commission composée de chefs d'entreprise, d'experts comptables, de juristes, d'anciens juges des tribunaux de commerce dont la mission consiste à informer les dirigeants sur les outils proposés par la loi mais aussi de les orienter dans le choix des solutions qui leur permettront de sauvegarder leur entreprise.
- Prise en charge par l'association Apesa, spécialisée dans les risques psychologiques sévères

1 400€ HT par accompagnement

Axe 3

**Mettre à disposition des entreprises du territoire la Place de Marché JEL
Participer à la représentation et à la visibilité du territoire**

3.a

« J'achète en local.fr » service Digital et market-place

« J'achète en local.fr » (JEL) est une place de marché initiée par les trois Chambres Consulaires de la Marne (**CCI, CMA et CA51**)

L'objectif est de permettre aux commerçants, artisans et producteurs locaux de créer leur boutique en ligne et de vendre leurs produits et service (à la charge du commerçant les frais bancaires 3% +0,10€ par transaction)

La finalité est de les mettre en avant, de les rendre visible et surtout leur mettre à disposition un nouveau canal de vente qui correspond aux évolutions des modes de consommation.

Prise en charge CCIM : 82 500€ HT au 31/12/2020

Cette prestation comprend :

Un accompagnement du chef d'entreprise, en 1h30, par une équipe dédiée -photographe + chef de projet- dont l'objectif est à la fois de former à l'utilisation de la plateforme, à la valorisation de la boutique avec une prise d'une dizaine de photos de produits selon les codes attendus pour un e-commerce efficace.

Forfait pour 30 commerçants : 2 000€ HT

La communication de JEL :

Téléachat avec mise en avant de commerçants les plus emblématiques via une émission spéciale soit 3' de vente des produits + 1' d'interview + un récap des produits présentés

Diffusion sur toute la Marne / réseaux sociaux (audience 120 000)

Forfait pour 4 commerçants : 3 200€ HT

Communication suite :

Articles sélectionnés dans le blog JEL + réseaux sociaux Facebook, Instagram, Youtube, LinkedIn, Champ TV, Art de Vivre etc ...Actions de communication par campagne radio / reportage France3

Le site : www.jacheteenlocal.fr

La chaîne Youtube : <https://www.youtube.com/channel/UCoqsNDf5DZ8A39mD5Gwk2IA/featured>

Instagram : <https://www.instagram.com/jacheteenlocal.fr/>

Facebook Marne : <https://www.facebook.com/jacheteenlocal>

Facebook Aube : <https://www.facebook.com/Jach%C3%A8te-en-Local-Aube-102011765067429>

Linkedin : <https://www.linkedin.com/showcase/j'ach%C3%A8te-en-local/>

Prise en charge CCI

3.b Interface « BeeGift »

<https://www.beegift.fr/beegift-city.php> Contact Arnaud Lepage arnaud@beegift.fr
Coordination et communication, accompagnement des UCIA

3.c partenariat et communication CCIM / ville de Sézanne

- Présence sur le **stand CCI une journée** lors de la Foire de Châlons millésime 2021
- Présence **sur le site @ de la CCI** et promotion/relais sur les RS
- Abonnement à « **l'essentiel** » (revue de presse quotidienne) pour les élus du conseil communautaire

3 550€ / prise en charge CCI

	Produits			Financeurs			
	Unité HT	Objectif	Total HT	CCIM	Ville de Sézanne	Entreprise	Autre
Axe 1 / 1.a Etude territoire	Sur devis	1	Sur devis	0	20% de ...	0	80% de .. Région GE
Coordination	3 500	----	3 500	1 750€	1 750€	0	0
Axe 2 / 2.a CCI Market Forfait pour 5 Stés	2500	1 forfait	2 500	0	20% soit 500€	0	80% région GE soit 2 000€
Axe 2 / 2.b Diag. Digipilote	650	5	3 250	3 250	0	0	0
Axe 2 / 2.c Parcours digital individuel forfaitaire	6 000	5	30 000	0	25% soit 7 500€	25% soit 7 500€	50% Région GE soit 15 000€
Axe 2 / 2.d Le 360° Relance	1 625	3	4 875	2 250	2 625	0	0
Axe 2 / 2.e Entreprise difficulté	1 400	5	7 000	7 000€	0	0	0
Axe 3 / 3.a Service Digital et JEL 1 forfait pour 30 Stés	2 000	1 forfait	2 000	(82 500€)	2 000€	0	Banque des Territoires ?
Axe 3 / 3.a TV Téléachat 1 forfait pour 4 stés	3 200	1 forfait	3 200	0	0	3 200€ pour 4 stés	Idem voir Banque des territoires
Axe 3 / 3.b Coordination beegift	300	----	300	300€	0	0	0
Axe 3 / 3.c Communication	3 550	----	3 350	3 350€	0	0	0
Total							