



RAM Dam vient sur les marchés de Beaumont et de Persan depuis l'âge de 14 ans où il a appris toutes les facettes de son métier. En 1999, il y a maintenant 18 ans, il a repris la boucherie de la poste à Beaumont-sur-Oise avec son épouse Nadia. Pendant toutes ces années, ils ont formé de nombreux apprentis. Ils ont développé le concept des colis et s'occupent également de vos réceptions. (buffets, couscous, -paella)... Vous pouvez passer vos commandes au : 01 34 70 45 81 – les tickets restaurant sont également acceptés. Nadia et RAM Dam vous remercient de votre fidélité et vous souhaitent une bonne année.

### Petite rubrique de Monsieur et/ou Madame **ON** nous a dit !



M et Mme **ON** nous ont rapporté que les membres/adhérents n'achetaient pas chez M et Mme JEVENDSTELPRODUIT ? Oui en effet, il est difficile pour chacun d'acheter chez TOUS les adhérents de l'UCHVO. De plus, chacun renvoie l'ascenseur à ses propres clients également adhérents à l'UCHVO. Imaginez si nous devions acheter chez les **SEPT** boulangers adhérents... Inscrire nos enfants aux **TROIS** auto-école adhérentes...

### INSCRIVEZ VOUS SUR LE SITE INTERNET !

[www.uchvo.fr](http://www.uchvo.fr)

Vous n'avez pas fourni de photos, vous avez des difficultés pour vous inscrire ! N' hésitez pas, téléphonez-nous au 06 95 15 27 06



« Tout seul on va plus vite,  
Ensemble on va plus loin ! »

## Sommaire :

- Page 2 :** La parole aux élus, M. Joël BOUCHEZ, Maire de Mours.
- Page 2 :** Notre nouveau Manager de ville.
- Page 3 :** Règles de vente sur Internet.
- Page 3 :** On s'est bien amusé à Noël !
- Page 4 :** La boucherie de la poste à Beaumont-sur-Oise.

## Les membres du Bureau



**Maximilien ADAM, Beaumont Optic**  
**Alain CHICHERY, Illico Travaux**  
**Didier FOUCROIX, AXA**  
**Nadine HAYAT, La Laverie de Carnelle**  
**Corinne LESCLINGAND DROUET, Chargée de mission.**



## EDITO

Chers Adhérents,

Chères adhérentes et chers adhérents,

Permettez-moi, en premier lieu, au nom de tous les membres de notre bureau de vous présenter tous nos meilleurs vœux pour cette nouvelle année, ainsi qu'à vos proches. Que celle-ci vous apporte bonheur, santé, réussites professionnelles. Depuis plus de 2 ans et comme vous avez pu le constater à la lecture de notre petit journal « Commercialement Vôtre », notre association continue avec dynamisme à vos côtés à soutenir le commerce de proximité.

Sur bien des sujets, notre association a fait des propositions d'actions concrètes aux élus, participé à plusieurs reprises à des débats et contribué à l'avancée des réflexions

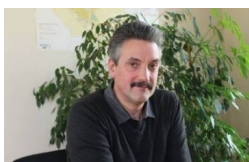
Mais tout cela n'est rien sans vous. Aussi, afin de poursuivre nos activités et de donner les moyens à l'association de fonctionner, je vous invite à renouveler votre adhésion. L'enjeu que représente pour notre association le **versement régulier des cotisations** par ses adhérents est important.

Je reste, ainsi que tous les membres de notre bureau, à votre écoute, pour toute suggestion et amélioration du fonctionnement de notre association.

Bonnes ventes.

Didier FOURCROIX, Président

## LA PAROLE AUX ELUS



**M. Joël BOUCHEZ**  
**MAIRE DE MOURS**  
**Vice-Président CCHVO**

L'avenir du commerce de centre ville passera par le @-commerce !  
De nouvelles solutions apparaissent pour s'adapter à l'internet : De plus en plus de sociétés proposent des applications qui aident les petits marchands à bénéficier de la digitalisation.

**Wing** permet :

la collecte,  
l'emballage

et la livraison des commandes du premier au dernier kilomètre.

Bientôt **Pickapack**, une startup, va directement concurrencer les mastodontes comme C-discount en mixant :

visualisation et réservation des produits par internet,  
accueil des clients pour livraison en boutique,  
utilisation des stocks des commerces de proximité.

Grâce à la mutualisation, ces sociétés vont pouvoir apporter des services aux petits commerçants à un coût acceptable.

Alors, le petit commerce surfera-t-il sur la vague du digital ?



**OUI !**

S'il est capable de se rassembler. Parce que le petit commerce dispose d'atouts que n'auront jamais les « gros » comme Amazon : la proximité, la qualité relation client et la capacité à produire des produits personnalisés de qualité.



**Non !**

Si ces mêmes petits commerçants refusent de voir les changements à l'œuvre.

L'avenir appartient à ceux qui osent le changement ! Ceux qui savent s'adapter survivront. Les autres se condamnent par immobilisme.

## NOTRE NOUVEAU MANAGER DE VILLE

Notre nouveau Manager de Ville **Christian Barbarit** a pris ses fonctions le 3 janvier 2017.

34 ans de carrière à la CCI, 24 ans en tant que Conseiller commerce et 10 ans comme Manager de ville. A travaillé sur le territoire de Persan (restructuration de la halle en 1999) et à Beaumont (Etude sur le passage du centre ville en zone piétonne).

Manager de ville pendant 9 ans à Achères, il a également travaillé 1 an aux Mureaux.



## RECHERCHONS BENEVOLES UN/DES MEMBRES.

*Des bénévoles ponctuels nous ont rejoints !  
Brigitte, Marie-Thérèse, Nicole...*

Pour compléter notre bureau **nous recherchons** un/des membres. Nous avons besoin également de personnes moins dispos mais qui peuvent aider ponctuellement comme le font par exemple : Créakado (Mme et M Levasseur) WS (Sandrine Wauquier), Illico Travaux (Catherine Chichery), Théa Fashion (Thérèse Sesse Kouot)  
**Les engagements du membre de bureau :**

--Accepter les principes de l'association et se conformer à ses objectifs.

--Se sentir responsable et solidaire de la promotion et du développement de l'association.

--Assurer avec sérieux et régularité un minimum d'activité choisie : participation aux réunions (en moyenne une par mois de 12h30 à 13h45 autour d'un en-cas), aide ponctuelle (ex : routage et mise sous pli des courriers, factures), organisation et mise en place d'animations (loto, vitrine de Noël...) Etc...

Pour plus d'informations vous pouvez contacter : Alain Chichery 06 82 82 98 64 ou Nadine Hayat 06 31 30 56 47 ou Max Adam 06 12 01 43 66 ou Corinne Lesclingand-Drouet 06 95 15 27 06 ou Didier Fourcroix 06 08 68 95 66.

Ou encore prendre un rendez-vous auprès de notre chargée de mission Corinne Lesclingand-Drouet 06 95 15 27 06.

« Le temps n'est jamais perdu s'il est donné aux autres. » Al-Moutanabbi

« On a toujours bien assez de temps lorsqu'on l'emploie bien. » Johann Wolfgang Von Goethe

**Franck BETEM**, le Gérant et cuisinier du Panier Gourmand nous a quitté le 4 décembre, il avait 52 ans...



J'aimerais et cela très ardemment, que mon départ ne soit pas pour ceux que j'aime une souffrance. Je voudrais qu'il ne soit pas pour vous une cause de regrets, de lamentations, de larmes. J'aimerais que vous pensiez à moi comme à quelqu'un qui vous a tendrement aimés et qui vous aime encore et, simplement parti pour le Pays de vie, de lumière, de paix et d'amour où il vous attend. Que votre vie terrestre continue tranquillement, paisiblement, jusqu'au jour où, pour vous aussi, la porte s'ouvrira. Je voudrais que vous acceptiez ma mort comme une chose très simple, très naturelle... Ranbindranath TAGORE.

Notre prochaine animation  
**L'UCHVO fête la St Valentin !**



**Nouveaux adhérents :**

Le CIC à Beaumont-sur-Oise  
Le Crédit Agricole à Beaumont-sur-Oise  
Avis Immobilier Gestion Locative (AB Loge) Beaumont-sur-Oise  
Pizzeria « La Boutique » à Champagne/Oise





# Règles de vente sur internet



## Vendre sur Internet booste l'activité du magasin.

- **Selon une étude Oxatis-KPMG\*, 63% des marchands ont bénéficié d'un impact positif de leur boutique e-commerce vers leur point de vente physique, notamment concrétisé par une augmentation des ventes.**
- Pour pouvoir plaire aux particuliers, vous devez comprendre que la société est en perpétuelle évolution. Le monde va de plus en plus vite et les envies des clients changent très rapidement. **Les commerçants doivent s'adapter rapidement pour pouvoir continuer à attirer.** Certaines règles simples vont permettre d'y parvenir et de toujours rester compétitif.
- **Une réflexion des commerçants sur la marchandise est indispensable**
- Pour pouvoir proposer exactement ce que les clients attendent, vous devez éviter de choisir la marchandise selon vos propres goûts. Vous devez aller sur les réseaux sociaux et effectuer une veille des tendances pour savoir quels sont les produits qui plaisent le plus. Grâce à ce travail, vous allez faire partie des **commerçants** préférés puisque vous serez l'adresse où trouver la dernière mode. Interrogez vos clients via les réseaux sociaux sur leurs envies afin d'être informé immédiatement lorsqu'une nouveauté est souhaitée.
- Acheter la bonne quantité de marchandises est impératif pour fonctionner correctement. Vous devez comprendre que la durée d'une mode est plus courte qu'auparavant. Les **commerçants** doivent changer de façon régulière toutes les collections. Pour y parvenir, ne conservez pas les articles non vendus en rayon. Bien gérer son point de vente revient aux **commerçants** qui décideront de vider complètement les présentoirs pour installer de nouveaux produits. Cette attitude est beaucoup plus judicieuse car l'image va toujours aller vers la nouveauté. Vous allez être la référence à suivre pour des centaines de clients.

## Développez une attitude de séduction permanente

- La clé de la réussite des **commerçants** est de se remettre perpétuellement en question. Un client qui a acheté une fois dans votre point de vente n'est pas pour autant acquis. Vous devez développer des stratégies pour continuer à le séduire. La sélection de produits innovants et qualitatifs est une bonne méthode mais vous pouvez aussi organiser des événements spéciaux. Ventes privées, événementiels et toutes les occasions qui vont vous permettre de vous rapprocher d'eux sont à exploiter pleinement.
- Il faut savoir qu'il faut cinq fois plus d'efforts pour trouver de nouveaux clients que pour faire plaisir à ceux qui sont déjà satisfaits. **Fidéliser est un travail qui doit occuper la majorité du temps des commerçants.** La façon dont sont traités les clients habitués va d'ailleurs rejallir sur l'ensemble de la marque. Dans la société actuelle où chaque client veut se sentir privilégié, cette information va vite être relayée. Prendre soin de vos clients habitués va vous permettre de figurer parmi les **commerçants** qui se font facilement de nouveaux clients.
- **Intégrez la technologie pour évoluer en même temps que vos clients**
- La technologie est présente partout dans la vie des particuliers donc elle doit également jouer un rôle important dans celles des **commerçants**. Proposer un paiement via son smartphone représente le minimum de ce qui peut être fait aujourd'hui. De nouveaux logiciels naissent tous les jours pour rapprocher les clients de leurs magasins préférés et créer une véritable expérience. Pour rester toujours dans la tendance, il va falloir en intégrer un certain nombre. **Les commerçants qui auront réussi la transition technologique pourront avancer sereinement.**

# On s'est bien amusé pendant les fêtes de Noël !

## Les opérations de Noël !

Du 5 au 24 décembre 50 commerçants ont participé aux opérations de Noël :

4 animations différentes :

- La décoration des vitrines par nos graffeurs Maxime et Raphael.
- 200 paniers gourmands à gagner grâce aux tickets à gratter dans les commerces.
- 862 bulletins remis dans les urnes pour tenter de gagner la vitrine magique.

La mutualisation des coûts pour permettre aux commerçants de profiter de prix avantageux auprès des fleuristes du territoire pour des parures de Noël pour leur devanture.

Nous remercions encore les communes et leur différents services pour la mise en place de ces opérations ainsi que l'ensemble des commerçants participant à cette opération.

