



© Dominique BOKALO - Michaël LACHANT

LIVRET **LA REDYNAMISATION** **COMMERCIALE DES COMMUNES** **ET TERRITOIRES**



HAUTS-DE-FRANCE
ENTREPRISES
 La Région Pro-Business - Pro-Emploi



Région
Hauts-de-France

PRÉAMBULE

Ce panorama « des outils pour la redynamisation commerciale » est une initiative de la Région Hauts-de-France. Il s'adresse aux communes et territoires engagés dans une démarche de développement de l'attractivité commerciale.

Il recense des solutions concrètes proposées par des opérateurs spécialistes de la redynamisation commerciale, qui permettent de répondre aux besoins et problématiques sur les thématiques suivantes :

- Le management de centre-ville :
aider la commune à structurer sa stratégie et animer son projet, à se doter d'une fonction de management de centre-ville, et à l'accompagner dans la compréhension des enjeux et des leviers d'intervention pour favoriser le développement du commerce local.
- L'accueil de nouvelles activités :
encourager l'installation de nouveaux commerces, favoriser leur transmission/reprise, développer la diversité de l'offre et contribuer à lutter contre la vacance des locaux commerciaux.
- Le développement des flux et de l'attractivité :
amplifier les flux et l'attractivité du secteur commerçant, à travers diverses actions pouvant relever de l'événementiel, du marketing territorial, des opérations commerciales collectives...
- La digitalisation des commerçants :
déployer une solution numérique pour le référencement en ligne des artisans et des commerçants.

Retrouvez ce livret dans sa version numérique en scannant le QR code ci-dessous :



Le Service « artisanat, commerce et économie sociale et solidaire » se tient à la disposition des territoires pour toute information complémentaire relative aux éléments présentés dans ce document : notamment pour apporter des précisions sur les modalités de mise en œuvre des outils, les retours d'expérience ainsi que sur les financements mobilisables.

Il s'agit d'une première édition sur la base d'un recensement des outils réalisé en mai 2024. Cette liste a vocation à évoluer et être complétée. Pour toute proposition d'ajout d'un outil, merci de contacter le service à l'adresse mail indiquée ci-dessous :

Direction des entreprises - Service artisanat, commerce et économie sociale et solidaire

artico@hautsdefrance.fr



SOMMAIRE

1 -  LE MANAGEMENT DE CENTRE-VILLE	
1.1 Coaching Manager de centre-ville.....	7
1.2 Pack Lutte contre la vacance commerciale	8
1.3 Pack Union commerciale	9
1.4 Immo-City : Adopter une gestion prévisionnelle du bâti commercial.....	10
1.5 Traitement de la vacance commerciale	11
1.6 Observatoire du linéaire et de la vacance commerciale	12
2 -  L'ACCUEIL DE NOUVELLES ACTIVITÉS	
2.1 Boutique Incroyable Commerce	15
2.2 Mon Centre-Bourg a un Incroyable Commerce (MCBAIC)	16
2.3 Mon Commerç'En Test®	17
2.4 Accompagnement pour le maintien ou la création d'un commerce de proximité	18
2.5 Transentreprise	19
2.6 Comm'une opportunité	20
2.7 Boutique éphémère « Pop-Up dans ma ville »	21
2.8 Opération Ma boutique à l'essai	22
2.9 Assistance à Maitrise D'Ouvrage (AMO) / Assistance à Maitrise D'Usage (AMU)	23
3 -  LE DÉVELOPPEMENT DES FLUX ET DE L'ATTRACTIVITÉ	
3.1 Carte cadeau Petits commerces	25
4 -  LA DIGITALISATION DES COMMERÇANTS	
4.1 Boostore	27
4.2 BOUTIC	28
4.3 IntraMuros	29



1.

LE MANAGEMENT DE CENTRE-VILLE





Fiche 1.1 / Coaching manager de centre-ville

Structure : FÉDÉRATION NATIONALE DES BOUTIQUES À L'ESSAI
maboutiquealessai.fr
03 44 76 69 13



Type d'action :

Coaching de managers de centre-ville afin de les aider à développer des actions de dynamisation du commerce.

Objectifs :

Accompagner le manager de centre-ville dans sa prise de poste, la recherche et la mise en place d'actions de redynamisation du commerce.
Faire bénéficier au manager de centre-ville de retours d'expériences et d'actions innovantes.

Modalités de mises en œuvre :



Coût

Entre 1 500 €
et 5 000 € suivant la taille de
la commune.



Moyens à mobiliser

La personne coachée.



Calendrier

entre 3 et 6 mois
en fonction des besoins
et attentes du manager de
centre-ville.

Contact :

Maxime BREART

 **maxime@mbale.fr**

06 52 54 40 91



Fiche 1.2 / Pack Lutte contre la vacance commerciale

Structure : FÉDÉRATION NATIONALE DES BOUTIQUES À L'ESSAI

maboutiquealessai.fr

03 44 76 69 13



Type d'action :

Réalisation d'un état des lieux des cellules commerciales vides.

Analyse des causes et identification des propriétaires.

Élaboration d'un plan d'actions.

Travail de terrain avec les propriétaires et porteurs de projets.

Mise en place d'un suivi de la vacance commerciale.

Objectifs :

Elaborer un plan d'actions mobilisant les propriétaires et les porteurs de projet afin de baisser le taux de vacance commerciale.

Modalités de mises en œuvre :



Coût

3 000 € à 10 000 €
en fonction du nombre de
cellules vides.



Moyens à mobiliser

A définir en fonction des
actions retenues.



Calendrier

Etude et plan d'actions entre
2 et 4 mois.

Mise en place sur 12 mois.

Contact :

Maxime BREART

maxime@mbale.fr

06 52 54 40 91



Fiche 1.3 / Pack Union commerciale

Structure : FÉDÉRATION NATIONALE DES BOUTIQUES À L'ESSAI
maboutiquealessai.fr
03 44 76 69 13



Type d'action :

Accompagnement des collectivités qui souhaitent créer ou relancer une Union Commerciale.

Après étude de l'existant et de l'historique, mobilisation et implication des commerçants autour de projets fédérateurs.

Lancement d'une nouvelle impulsion en s'appuyant sur des outils et des actions déjà éprouvées dans d'autres villes.

Objectifs :

Accompagner la création ou à la relance d'une Union Commerciale.

Modalités de mises en œuvre :



Coût

En fonction du nombre de commerçants sur la collectivité.



Moyens à mobiliser

A définir en fonction du nombre de commerces et des actions retenues.



Calendrier

Etude et plan d'actions :
2 mois.
Mobilisation des acteurs locaux : 1 à 3 mois.

Contact :

Maxime BREART

maxime@mbale.fr

06 52 54 40 91



Fiche 1.4 / Immo-City : Adopter une gestion prévisionnelle du bâti commercial

Structure : LESTOUX & ASSOCIÉS LA !
agence-la.com



LESTOUX & ASSOCIÉS

Type d'action :

Anticiper les fermetures et fins de bail de commerce pour traiter en amont la vacance commerciale et optimiser l'utilisation des outils réglementaires.

Objectifs :

Stabiliser la vacance commerciale et anticiper les transmissions d'entreprises.

Modalités de mises en œuvre :



Coût

A partir de 6 000 €HT.



Moyens à mobiliser

Un interlocuteur référent.



Calendrier

Mise en œuvre en 2 mois.

Contact :

David LESTOUX

mgoulvestre
@agence-la.com

02 96 50 55 01



Fiche 1.5 / Traitement de la vacance commerciale

Structure : NOUVEAU TERRITOIRE
nouveauterritoire.com



Type d'action :

Audit du local vacant : localisation, besoins identifiés sur la ville, proposition de traitement (moyens techniques et financiers, orientation de commercialisation et éventuellement de portage).

Déterminer l'intervention à mener sur un ou plusieurs locaux vacants identifiés.

Objectifs :

Dynamiser le linéaire de la centralité ou exploiter une cellule inoccupée pour l'accueil de nouvelles activités.

Modalités de mises en œuvre :



Coût

Intervention unitaire
2 000 € (ajustement selon
intervention sur plusieurs
locaux).



Moyens à mobiliser

Agence immobilière,
propriétaires, notaire, selon
l'appartenance du bien
immobilier à traiter.



Calendrier

Entre 2 à 3 mois.

Contact :

Sébastien DELATTRE

[sdelattre@
nouveauterritoire.com](mailto:sdelattre@nouveauterritoire.com)

06 88 60 71 90



Fiche 1.6 / Observatoire du linéaire et de la vacance commerciale

Structure : CCI HAUTS-DE-FRANCE
hautsdefrance.cci.fr



Type d'action :

Cartographie précise et interactive de la vacance à partir du recensement terrain des locaux vacants et mise à disposition d'une veille permanente.
Hiérarchisation des locaux vacants en fonction de leurs caractéristiques afin d'identifier des activités susceptibles de venir s'installer dans les surfaces identifiées en facilitant la mise en relation porteurs de projets / bailleurs.
Analyse des données de fréquentation piétonne.
Préconisations d'amélioration d'aménagement du linéaire commercial.
Veille sur les bonnes pratiques.

Objectifs :

Améliorer la gestion du linéaire commercial en centre-ville et centre-bourg.

Modalités de mises en œuvre :



Coût

A partir de 6000 euros HT sur un linéaire de ville moyenne.



Moyens à mobiliser

Chargé de mission ou référent commerce.



Calendrier

À déterminer avec chaque collectivité.

Contact :

Laurence SMOLINSKI

**l.smolinski@
hautsdefrance.cci.fr**

06 47 78 45 13



· 2 ·

L'ACCUEIL DE NOUVELLES ACTIVITÉS





ACCUEIL DE NOUVELLES ACTIVITÉS

Fiche 2.1 / Boutique Incroyable Commerce

Structure : AUXILIA

auxilia-conseil.com

info@auxilia-conseil.com

01 55 28 00 75



Type d'action :

Réhabilitation d'un local vacant en une boutique partagée permettant à des porteurs de projet de tester leur activité avec des loyers adaptés.

Réunir des entrepreneurs passionnés, des artisans locaux, des acteurs de l'ESS et des associations au sein d'un espace de vente partagé et offrir des conditions idéales pour lancer son entreprise.

Objectifs :

Offrir une solution en plein cœur du centre-ville pour tester les projets avec des loyers adaptés et permettre de mutualiser l'espace de vente.

Modalités de mises en œuvre :



Coût

40 000€ HT pour la gestion annuelle et l'animation de la boutique.



Moyens à mobiliser

30% d'un ETP avant l'ouverture de la boutique et 15% d'un ETP après l'ouverture.

Un local commercial mis à disposition par la ville ou à un tarif préférentiel.
Un chef de projet PVD ou manager de centre-ville en relais pour gérer les relations au quotidien.



Calendrier

Entre 6 mois et 8 mois avant ouverture de la boutique.

Contact :

Anthony PUPPO

**anthony.puppo@
auxilia-conseil.com**

06 21 53 77 45



ACCUEIL DE NOUVELLES ACTIVITÉS

Fiche 2.2 / MON CENTRE-BOURG A UN INCROYABLE COMMERCE (MCBAIC)

Structure : AUXILIA

auxilia-conseil.com

info@auxilia-conseil.com

01 55 28 00 75



Type d'action :

Marathon créatif favorisant la rencontre entre porteurs de projets, acteurs publics et privés du territoire, propriétaires de locaux vacants et concitoyens, afin de soutenir la relance des activités en centre-ville.

Objectifs :

Pallier la vacance commerciale, attirer des porteurs de projet, fédérer les acteurs du commerce local, soutenir la relance des activités de centre-ville.

Modalités de mises en œuvre :



Coût

24 000€ TTC + Frais liés à l'événement (repas, campagne de communication et remise d'un prix).



Moyens à mobiliser

10% d'un équivalent temps plein durant la mise en place du marathon créatif et 30% pendant les dernières semaines d'organisation.

Salles de réunion pour les différents temps forts (conférence de presse, marathon, jury final) et accès aux locaux vacants durant le marathon.



Calendrier

Entre 4 à 6 mois avant le marathon créatif qui dure 1 jour et demi.

Contact :

Anthony PUPPO

**anthony.puppo@
auxilia-conseil.com**

06 21 53 77 45



ACCUEIL DE NOUVELLES ACTIVITÉS

Fiche 2.3 / MON COMMERCE EN TEST®

Structure : BGE HAUTS-DE-FRANCE

bge-hautsdefrance.fr

03 28 52 56 50



Type d'action :

Test d'une nouvelle activité commerciale au sein d'un local vacant : choix du local et négociation avec le propriétaire sur les conditions de loyer (bail dérogatoire la première année), appel à candidatures et sélection avec un comité local, puis accompagnement à l'installation du porteur de projet retenu.

Objectifs :

Permettre à de futurs commerçants de tester leur activité, pérenniser des commerces afin de recréer du lien social et une stabilité économique positive pour la ville, et éviter une vacance prolongée des locaux ou un renouvellement trop fréquent des commerces.

Modalités de mises en œuvre :



Coût

15 000 €.



Moyens à mobiliser

Nécessité de disposer d'un local adapté répondant aux différents critères : bon état général, emplacement, accessibilité, visibilité.
Relais communication.



Calendrier

Maximum 2 ans pour une opération.

Contact :

Grégory SAGEZ

**g.sagez@bge-
hautsdefrance.fr**

06 83 58 27 67



ACCUEIL DE NOUVELLES ACTIVITÉS

Fiche 2.4 / ACCOMPAGNEMENT POUR LE MAINTIEN OU LA CRÉATION D'UN COMMERCE DE PROXIMITÉ

Structure : CCI HAUTS-DE-FRANCE
hautsdefrance.cci.fr



CCI HAUTS-DE-FRANCE

Type d'action :

Rencontre des élus locaux et/ou du propriétaire, visite du local, échange sur le projet, anticipation des besoins en fonction de l'activité pressentie, recensement des subventions potentielles, Etude de marché avec hypothèses de chiffres d'affaires et orientations sur la faisabilité, pour valider ou redimensionner le projet, Appel à candidatures et sélection avec un comité local, puis accompagnement et suivi renforcé du porteur de projet.

Objectifs :

Accompagner les collectivités et les propriétaires pour le maintien ou la création d'un commerce de proximité.

Modalités de mises en œuvre :



Coût

Sur devis en fonction du projet de la collectivité et du degré d'accompagnement.



Moyens à mobiliser

Une personne référente.



Calendrier

A définir avec la collectivité.

Contact :

Delphine MOURETTE

**delphine.mourette@
amiens-picardie.cci.fr**

06 43 89 27 47



Fiche 2.5 / TRANSENTPREPRISE

Structure : CCI HAUTS-DE-FRANCE
hautsdefrance.cci.fr



CCI HAUTS-DE-FRANCE

Type d'action :

Diffusion d'annonces pour des locaux vacants ou des commerces à reprendre en s'adossant à un dispositif national de mise en relation : **transentreprise.com**.

Objectifs :

Favoriser la transmission/reprise des fonds de commerce, des entreprises et des locaux commerciaux via la diffusion d'annonces et la recherche de repreneurs potentiels et créateurs en recherche de locaux.

Modalités de mises en œuvre :



Coût

Tarification (selon option choisie) : 100€ HT ou 200€ HT par annonce.



Moyens à mobiliser

Un interlocuteur référent.



Calendrier

Mise en ligne dans un délai de 1 à 2 jours suivant la validation du texte d'annonce.

Contact :

Delphine MOURETTE

**delphine.mourette@
amiens-picardie.cci.fr**

06 43 89 27 47



ACCUEIL DE NOUVELLES ACTIVITÉS

Fiche 2.6 / COMM'UNE OPPORTUNITÉ

Structure : COM'OP

commune-opportunite.fr



Type d'action :

Plateforme de mise en relation entre les porteurs de projet et les communes : d'un côté les porteurs de projet présentent leur projet et choisissent les territoires ciblés, de l'autre, les collectivités territoriales présentent leur(s) territoire(s) et publient des annonces pour répondre aux besoins du territoire (recherche de commerçant, reprise de locaux, recherche de médecins...).

Comm'une opportunité peut également servir dans un contexte de marketing territorial grâce aux pages de présentation des territoires.

Objectifs :

Faciliter la mise en relation entre porteurs de projet (tous secteurs d'activité) et collectivités territoriales (France entière) afin de redynamiser les centres-villes et centres-bourgs de France.

Modalités de mises en œuvre :



Coût

Le coût de l'abonnement dépend du nombre d'habitants du territoire.

Coût annuel à partir de 500€ HT.



Moyens à mobiliser

Prévoir de consacrer du temps et des ressources humaines à la création des annonces sur le site, la mise à jour de la page du territoire, le sourcing (contact) de porteurs de projet et aux réponses aux sollicitations des porteurs de projet intéressés par le territoire.



Calendrier

Après validation de l'abonnement (devis signé) la création du compte sur le site se fait dans la journée.

Contact :

Alexandre SALAUN

**alexandre@commune-
opportunite.fr**

06.48.35.50.28



ACCUEIL DE NOUVELLES ACTIVITÉS

Fiche 2.7 / BOUTIQUE ÉPHÉMÈRE « POP-UP DANS MA VILLE »

Structure : FÉDÉRATION NATIONALE DES BOUTIQUES À L'ESSAI

maboutiquealessai.fr

contact@mbale.fr

03 44 76 69 13



Type d'action :

Accompagnement dans la mise en place de boutiques éphémères permettant d'accueillir sur une période de 1 à 3 mois des jeunes marques ou des créateurs qui souhaitent faire connaître leurs produits ou leurs services : accompagnement de la collectivité dans la recherche et l'aménagement du local commercial, la mise en place des outils juridiques et contractuels, la communication, la recherche d'occupants et l'optimisation de la gestion d'occupation d'une boutique pop'up.

Objectifs :

Lutter contre la vacance commerciale, animer le centre-ville et attirer de nouveaux commerçants.

Modalités de mises en œuvre :



Coût

7 500 € à 15 000 €.



Moyens à mobiliser

200 heures / boutique éphémère.

Il faut idéalement que la collectivité soit propriétaire du local commercial dans lequel se déroulera l'action.



Calendrier

1 à 2 mois pour identifier le local et rechercher les futurs occupants.

Opération en moyenne sur 12 mois.

Contact :

Maxime BREART

maxime@mbale.fr

06 52 54 40 91



ACCUEIL DE NOUVELLES ACTIVITÉS

Fiche 2.8 / OPÉRATION MA BOUTIQUE À L'ESSAI

Structure : FÉDÉRATION NATIONALE DES BOUTIQUES À L'ESSAI

maboutiquealessai.fr

contact@mbale.fr

03 44 76 69 13



Type d'action :

Test d'un commerce dans un local vacant de centre-ville : permettre à un porteur de projet de tester son idée de commerce dans un local vacant de centre-ville pendant une période de 6 mois renouvelable une fois. Le futur commerçant bénéficie d'un loyer minoré et d'un accompagnement du réseau de partenaires locaux. A l'issue de la période d'essai, il peut conserver le local et s'installer définitivement.

Objectifs :

Lutter contre la vacance commerciale et accompagner à l'installation de nouveaux commerçants.

Modalités de mises en œuvre :



Coût

Adhésion de la collectivité à la Fédération
(5 000 € à 15 000 €).



Moyens à mobiliser

200 heures / boutique à l'essai.
La collectivité n'a pas besoin d'être propriétaire des locaux commerciaux.



Calendrier

1 à 6 mois.

Contact :

Maxime BREART

maxime@mbale.fr

06 52 54 40 91



ACCUEIL DE NOUVELLES ACTIVITÉS

Fiche 2.9 / ASSISTANCE À MAITRISE D'OUVRAGE (AMO) ASSISTANCE À MAITRISE D'USAGE (AMU)

Structure : NOVOLOCO M&A

novoloco.fr

bonjour@novoloco.fr

06 85 43 68 13



Type d'action :

Aide à la structuration de modèles économiques hybrides pour favoriser la viabilité et pérennité de projets de tiers-lieux, d'activités commerciales d'utilité sociale, voire d'habitat.

Conventionnement sous forme d'AMO ou d'AMU entre Novoloco et les collectivités.

Objectifs :

Accompagner la stratégie de revitalisation d'un territoire par la mise en relation des collectivités et opérateurs immobiliers locaux avec un réseau de porteurs de projets ESS et de têtes de réseau de l'ESS en Région.

Modalités de mises en œuvre :



Coût

En fonction des projets. Entre 10 000 € et 20 000 € par territoire.



Moyens à mobiliser

2 ETP.
Expertise AMO / AMU.



Calendrier

En fonction du projet.

Contact :

François ROCA

francois@novoloco.fr

07 88 26 24 86



· 3 ·

DÉVELOPPEMENT DES FLUX ET DE L'ATTRACTIVITÉ





Fiche 3.1 / CARTE CADEAU PETITS COMMERCES

Structure : PETITS COMMERCES
petitscommerces.fr



Type d'action :

Système de gestion des cartes cadeaux : L'outil permet l'encaissement de cartes cadeaux via QR code avec système de paiement automatisé par virement bancaire. Il inclut un site de vente en ligne des cartes cadeaux et un système de revente physique. Les cartes cadeaux et pochettes sont personnalisées avec le logo du territoire. La collectivité dispose d'un outil de suivi des ventes et d'un outil de suivi des données clients.

Objectifs :

Relocaliser du chiffre d'affaires dans l'économie locale grâce à un système de gestion des cartes cadeaux valable exclusivement au sein du réseau de commerces locaux.

Modalités de mises en œuvre :



Coût

Mise en place du dispositif :
à partir de 5 000 € HT.
Gestion de l'outil : à partir de
5 000 € HT/an.



Moyens à mobiliser

Manager de centre-ville et/ou élu au commerce pour assurer le suivi et le lien avec les commerçants.
Service communication pour faire la promotion de l'outil.



Calendrier

3 à 4 semaines.

Contact :

Maxime BEDON

**maxime@
petitscommerces.fr**

06 33 13 61 90



- 4 -

DIGITALISATION DES COMMERCANTS





Fiche 4.1 / BOOSTORE

Structure : CISS

ciss.fr

info@ciss.fr

04 78 300 295



CISS
Data becomes solutions

Type d'action :

Plateforme numérique de gestion des relations avec la clientèle proposant des activités telles que la gestion des cartes de fidélité, la gestion des titres cadeaux sécurisés et/ou dématérialisés, le marketing et la communication omnicanale, la vente en ligne sur une place de marché, la gestion d'un site vitrine et marchand pour chaque entreprise, un annuaire avec un moteur de recherche locale multicritères.

Objectifs :

Développer le chiffre d'affaires du commerce local.

Modalités de mises en œuvre :



Coût

Abonnement individuel
29€ H.T./mois

ou
Abonnement collectif 990€
H.T./mois/territoire
(nb illimité d'entreprises).

ou
Abonnement Freemium 0€
+ 1% H.T. des flux gérés
+ Coûts éventuels des
supports physiques (cartes de
fidélité, titres cadeaux,...).



Moyens à mobiliser

Mobilisation des entreprises
du secteur par le Bureau de
l'association, le manager de
centre ville, le permanent
d'association.



Calendrier

15 jours environ pour la
plateforme.
4 semaines pour la production
de cartes.

Contact :

Romarc RIQUOIR

romarc.riquoir@ciss.fr

06 07 39 14 59



Fiche 4.2 / BOUTIC

Structure : FÉDÉRATION NATIONALE DES CENTRES-VILLES
LES VITRINES DE FRANCE

fncv.org

info@fncv.org

03 83 41 87 33



Type d'action :

Outil numérique comprenant une application mobile et un site internet qui peuvent vivre ensemble ou séparément, et permettent de référencer toutes les informations de chaque commerçant, les actualités de la ville, les horaires de cinéma, théâtre ainsi que la vente en ligne, etc.

Chaque commerçant dispose de son propre accès à sa page qui lui permet de modifier ses informations et d'ajouter des « bons plans » (informations et avantages à destination des consommateurs).

Objectifs :

Répondre à un souci de digitalisation dans les villes et territoires.

Modalités de mises en œuvre :



Coût

Adhésion entre 235 et 1 450€ HT/an en fonction du nombre d'habitants.

Mise en place de l'application mobile : 2 990 € HT.

Abonnement annuel entre 950€ HT et 1 675 € HT/an selon les outils choisis.



Moyens à mobiliser

Mobilisation des commerçants par la personne chargée du développement de l'outil dans la ville.

Communication à prévoir pour le lancement.



Calendrier

Maximum 1 mois pour le développement.

Contact :

Léa BEAUCOURT

lea.b@fncv.org

06 07 37 99 97



Fiche 4.3 / INTRAMUROS

Structure : INTRAMUROS SAS
appli-intramuros.fr



IntraMuros

Type d'action :

Application mobile qui renseigne les informations relatives aux activités commerciales de la commune, incluant un annuaire des commerçants.

La collectivité adhérente peut donner le droit à un commerçant de renseigner les informations de sa page, de diffuser de l'information dans le journal communal et de poster des événements dans l'agenda.

Objectifs :

Informier et garder un lien en temps réel avec les habitants du territoire.

Modalités de mises en œuvre :



Coût

Grille tarifaire selon le nombre d'habitants de la collectivité (à partir de 5€/mois d'abonnement pour une commune de 150 habitants, le tarif est évolue part tranche jusqu'à 75€/mois entre 5000 et 7500 habitants, puis est de 0,0013€/habitants au delà de 7500 habitants).



Moyens à mobiliser

Une personne pour renseigner les informations dans l'outil.
Communication sur le site officiel de la Mairie.



Calendrier

En fonction du projet.

Contact :

Paul TREHARD

**ptrehard@
intramuros.org**

05 54 67 12 60



2024-2028

UNE FEUILLE DE ROUTE AU SERVICE

DES ARTISANS-COMMERÇANTS ET DE L'ATTRACTIVITÉ DES TERRITOIRES

Vos questions, nos réponses :

0800 026 080

entreprises.hautsdefrance.fr



Région
Hauts-de-France



HAUTS-DE-FRANCE
ENTREPRISES
La Région Pro-Business • Pro-Emploi



Retrouvez ce livret dans sa version numérique
en scannant le QR code ci-dessous :



Vos questions, nos réponses :

0800 026 080

entreprises.hautsdefrance.fr



artico@hautsdefrance.fr



Région
Hauts-de-France

Suivez-nous :



entreprises.hautsdefrance.fr

