

*Vos commerçants indépendants
aux Halles Saint Pierre*

les VÉRITABLES *de Mâcon*



Laurent CARPENTIER
Responsable Commercial
07.75.83.27.69
l.carpentier@veritablemarche.com

Alice NOBLECOURT
Chargée de Projet
07.86.22.06.68
contact@veritablemarche.com

HALLES
SAINT
PIERRE

POURQUOI ?

LE CONSOMMATEUR CHANGE:

Il veut mieux acheter, être rassuré, retrouver du plaisir et du conseil.
Le désaveu de la grande distribution remet le commerçant indépendant au cœur des attentes.

L'INDÉPENDANT REDEVIENT CENTRAL

Il incarne la qualité, la sécurité alimentaire, le savoir-faire et la relation humaine

LE VRAI FREIN À SON USAGE : LIMITÉ PAR SA DISPERSION

Les bons commerçants existent, mais ils sont souvent éloignés les uns des autres

LA HALLE APORTE LA RÉPONSE

Un même lieu, plusieurs métiers, une offre complète, une identité préservée

LA HALLE RÉUNIT CE
QUE LE
CONSOMMATEUR
RECHERCHE
AUJOURD'HUI :
LA QUALITÉ,
DES INDÉPENDANTS
ET LA SIMPLICITÉ
D'UNE DESTINATION
UNIQUE !



COMMENT ?

LES VÉRITABLES

LA BOÎTE À OUTILS DU COMMERÇANT INDÉPENDANT

1

TROUVER LE BON LIEU

Identifier un emplacement central, visible, accessible, capable de devenir une destination commerciale. Le lieu doit porter le commerce.

2

DONNER UNE IDENTITÉ AU LIEU

Créer une marque de lieu, une image commune, une lisibilité immédiate pour le client. Le client doit comprendre où il est, ce qu'il va trouver et pourquoi il doit revenir.

3

COMMUNIQUER SUR LE LIEU

Faire connaître la halle, ses commerçants, ses produits, ses événements et ses temps forts.

Un commerçant seul communique rarement avec la même force qu'un lieu collectif

4

REGROUPER LES COMPÉTENCES

Réunir les bons métiers : boulanger, boucher, fromager, primeur, caviste, traiteur, restauration, etc.

La force de la complémentarité des savoir-faire.

5

ORGANISER LA HALLE

Mettre le bon commerce au bon endroit, penser les circulations, les horaires, les usages et les ventes croisées.

On ne remplit pas des cases : on construit un parcours client.

6

GÉRER LE LIEU

Assurer le suivi quotidien, la cohérence d'exploitation, la qualité des espaces communs et le bon fonctionnement général.

Une halle ne doit pas seulement ouvrir, elle doit être pilotée.

7

MUTUALISER CERTAINS ÉQUIPEMENTS

Toilettes clients, locaux sociaux, accès réserves, entretien, espaces techniques, services communs. Mutualiser, c'est alléger certaines charges individuelles.

8

ANIMER LE LIEU

Créer des événements, des dégustations, des opérations commerciales et des raisons de revenir.

La halle doit donner aux clients l'envie de venir, puis l'envie de revenir.



**Véritable ne remplace pas le
commerçant indépendant :
il lui donne un lieu, une
méthode et une
force collective !**