

GRISBY MAG'

Janvier 2023

« Les entrepreneurs ça ose tout, c'est même à ça qu'on les reconnaît. »

N°48

SPÉCIAL
BRICK & MORTAR

Et aussi



GOD SAVE THE BIZ'

Un siège social ou un local qui a de la gueule, c'est quand même carrément pas mal mieux pour les affaires.



GRISBY QUIZZ

Quel local pro te correspond ?

ÉVÉNEMENT



Qui a buté le boss ?



BUSINESS\$ NEWS

Claque ton CA en 2023 !

(Dr Biz
& Mister Ness

« Business en masse à
tous les étages »
p.4

grisby
.news

Disponible en ligne
Web Friendly

Créated
Carburated
& Imprimed

by

LA FIRME

\$\$\$

Le " Biz' guy " du mois

\$\$\$

Nicolas

De la brique et du mortier !

« Ça m'a fait doucement marrer les startups qui bossent dans du coworking écolo bobo ou en pilou dans leur chambre ! »



Pour commencer son biz, une petite échoppe mobile peut suffire...
Mais après va falloir penser à s'installer plus sérieusement !

D'après vous, quel est l'accessoire essentiel pour en mettre plein les mirettes lorsqu'on a réussi dans les affaires ? Une superbe caisse coupée turbo diesel ritulante avec jantes alu ? Oui c'est pas mal et ça permet de bien s'afficher quand on débarque en rdv client. Un costard bien cintré fait sur-mesure avec cravate et carré de soie de Murier, boutons de manchettes plaqués or en forme de dollars...? Bien, mais ça reste à portée de main de n'importe quel escroc de base qui veut faire bonne impression. Non, le véritable signe de réussite qui claque la rétine, appâte le larfeuille de n'importe quel chaland sans sourciller, assoit de manière indécente votre succès et vous assure une notoriété de winner c'est assurément... votre local pro !

Vous avez remarqué que tous les boss qui cartonnent sont directement associés à un bâtiment, une échoppe ou des bureaux qui envoient du gros steak sauce béarnaise histoire d'en imposer sévèrement. Vous êtes sceptiques ? Allez, on vous donne des exemples : Elon Musk et le siège de SpaceX, Louis XIV et le château de Versailles, Dark Vador et l'étoile de la mort, le Googleplex, la Trump Tower, le Vatican et la chapelle Sixtine (le mieux noté sur Google My Business, allez voir...), François le first et le château de Chambord, Hassan Cehf et sa boutique en plein coeur du 18ème, Charlie et sa chocolaterie... Vous êtes convaincus maintenant n'est-ce pas ?

Une fois cette prise de conscience faite, c'est là que notre biz guy du mois intervient. Lui a bien compris depuis belle lurette que la base d'un business qui envoie du cash se construit sur des fondamentaux bien solides sur leurs appuis. À l'ancienne, comme au rugby ! Et on vous parle de celui des vieilles années un poil rugueuses. Quand des gaillards nourris uniquement de gras de canard avalaient du Synthol à la mi-temps avant de retourner au charbon claquer du bourre-pif et, les crampons bien ancrés dans le gazon, chatouiller de la cotelette adverse en mêlée pour s'emparer de la gonfle. Le tout au milieu du son des os qui plient et des arcades qui cèdent ! L'immobilier pro c'est pareil, ça fige les valeurs traditionnelles et ça impressionne tout son p'ti monde.

Pour les plus « culturés » d'entre vous qui ont visité la Toscane, vous avez sûrement remarqué que les seigneurs et businessmen locaux s'amusaient à construire des tours de plus en plus hautes manière de contracter le biceps pour montrer qui avait la plus grosse. Concours de quéquette dérisoire ou signe de succès ? C'est pas pour rien que la ville de San Gimignano est appelée la « mini-Manhattan de l'époque médiévale ». Comme quoi, ça date cette affaire ! Et c'est pas prêt de s'arrêter. Donc si vous voulez marquer des points sur le ring du biz' et mettre KO le game, va falloir enfilez le bleu de chauffe et aiguiser la truelle. Allez, au boulot !

Infos-clés



3.541

Locaux en stock

Y'en a pour
tout le monde !



Ça en fait...

du m2
à exploiter !

Nicolas en ligne
www.linkedin.fr

CASH MACHINE !**Du m2 bien juteux !**

La reconversion des friches est l'un des leviers fondamentaux pour le ministère de la transition écologique et de la cohésion des territoires en 2023. En France, on estime qu'au moins 150.000 hectares sont occupés par des friches dites industrielles qui pourraient être utilisées pour la construction d'équipements ou de logements.

Les typologies de friches sont multiples : un terrain nu déjà artificialisé, mais qui a perdu son usage, un bâtiment d'habitation à déqualifier ou bien des sites divers (commercial, portuaire, ferroviaire, minier, industriel, militaire...). Sans oublier les friches tertiaires, avec la transformation des bureaux vides en logement qui nécessite des mises aux normes techniquement complexes.

Un recensement a été effectué en septembre 2022 grâce à l'outil Cartofriches. Il comptabilise plus de 7.200 sites de friches d'activité pour une surface de plus de 100.000 ha. Par ailleurs, le Cerema a dénombré 27.127 sites qualifiés de « friches de logements », correspondant à une surface de 73.160 ha et à un nombre de logements vacants de 79.090, dont plus de 26.000 logements individuels et plus de 52.000 logements collectifs.

LE LIVRE DU MOIS**No futur !?**

Karine Safa prend à contre-pied un courant d'idées dominant adopté par un nombre croissant d'intellectuels, à savoir le thème du « fatal déclin ».

Elle nous rappelle que l'époque de la Renaissance fut également une époque de très grandes incertitudes géopolitique, sanitaire (la peste), religieuse (la Réforme), technologique (l'imprimerie) mais que cette conjonction ne l'a pas empêchée d'être, en même temps, une période particulièrement féconde dans la production de « pensées du futur ». À lire pour se réconcilier avec les possibilités de l'avenir !

DRIVE TO STORE**La fin des prospectus ?**

Malgré l'essor de l'e-commerce, la génération de trafic en magasin est toujours aussi importante pour les distributeurs.

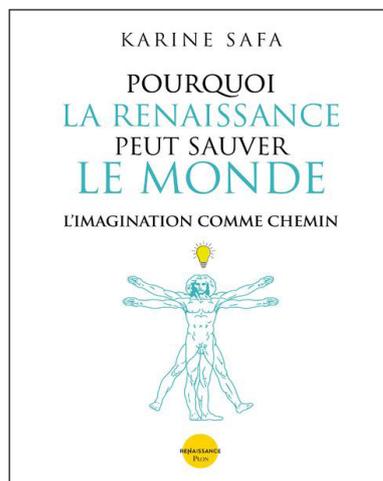
Côté client, le désir de se rendre en boutique est toujours bien présent : 93% des Français continuent de privilégier le magasin physique au e-commerce pour leurs achats quotidiens, selon le baromètre Smart Retail (2022).

Un enjeu fort donc, mais qui passe principalement par l'utilisation de prospectus papiers pour les distributeurs.

La publicité en boîte aux lettres et autres flyers de toutes sortes sont aujourd'hui « le premier vecteur de communication commerciale et de drive-to-store ». Mais pour des raisons écologiques, économiques ou encore avec des initiatives comme le « Oui Pub », le prospectus serait voué à disparaître.

En 2023 et au-delà, l'offre promotionnelle va aller vers davantage de digitalisation. Ce serait un changement de paradigme conséquent pour les retailers, une évolution que les consommateurs seraient prêts à suivre.

En effet, selon une étude menée par Ipsos en 2022, 74% des Français seraient prêts à consulter les prospectus sur Internet s'ils n'étaient plus distribués dans les boîtes aux lettres.

**GRISBY QUIZZ****Quel local ? te correspond ?**

n°1

Pour ton siège, tu serais plutôt du genre... ?

- a) Aucun, pas de frais !
- b) Un local atypique restauré
- c) La Trump Tower

n°2

Complète cette phrase :
« Pas d'parking... »

- a) Pas d'parking !
- b) Pas d'palais !
- c) Pas d'business !

n°3

Le pire cauchemar en commerce d'après toi... ?

- a) Le Clic n' Collect
- b) Les soldes
- c) Les jours de fermeture

n°4

Pour un local qui crache du cash, il faut...

- a) Un bail précaire
- b) Un néon qui clignote
- c) Une caisse enregistreuse

LA QUESTION BONUX

La règle d'or pour un commerce bien juteux ?

- a) L'emplacement
- b) L'emplacement
- c) L'emplacement

Admire ton résultat sur
lafirme.biz/grisby-quizz

\$\$\$

Dr Biz & Mr Ness

\$\$\$

----- MARDI 31/01 -----

En co-production avec Grisby Entertainment



News dans le tuyau

-\$- Pour faire le plein de fuel -\$-



-\$- La version 2.0 arrive ! -\$-



-\$- « Tu veux du bif', checke ton débrief' ! » -\$-



-\$- Lyon Power -\$-



-\$- Bordeaux Power -\$-



www.lafirme.biz



Sponsored by



TRYPYQUE

