



Le shopping comme enjeu majeur
pour l'attractivité touristique de
la Côte d'Azur et pour CAP3000
en particulier

3 C O A O P O
CÔTE D'AZUR

CAP3000, L'HISTOIRE D'UN LIEU MYTHIQUE DE LA CÔTE D'AZUR

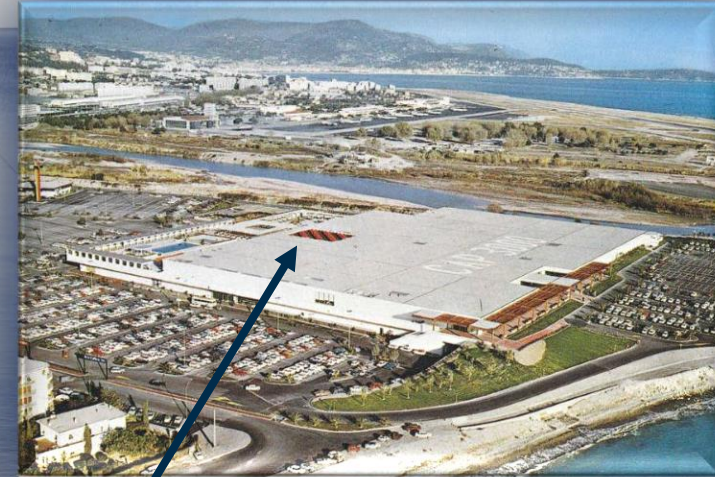
Les évolutions



← Tout débute en **1969** : Ouverture de CAP3000
1^{er} Centre Commercial ouvert en France
Une localisation d'exception face à la mer



→ **1989** :
Extension de
18 000 m²



↗ **1977** : Extension de 11 000 m²



UN SITE UNIQUE AU CŒUR DE LA FRENCH RIVIERA



Accès **autoroute** direct

A 5 min de l'aéroport de Nice, 2^e aéroport international de France

Accès **transport en commun** :

- Arrêt de bus CAP3000
- Arrêt de bus « la passerelle »
- Ligne 52 reliant Saint-Laurent-du-Var – CAP3000 – Nice top 10 des arrêts les plus importants de Nice Côte d'Azur.
- Gare ferroviaire de Saint-Laurent-du-Var à 10 minutes à pieds.



2018

180 BOUTIQUES
67 000 M²
PARKING 3000 PLACES
1500 EMPLOYES

2020

260 BOUTIQUES
135 000 M²
PARKING 4500 PLACES
3500 EMPLOYES

2021

OUVERTURE DE 40
NOUVELLES BOUTIQUES
ZONE PREMIUM CORSO

- Un centre commercial **entièrement rénové** par le designer **Patrick Jouin**.
- Un **emplacement d'exception**
 - face à la **mer**
 - proche du **2ème aéroport** de France
- Des **marques nationales et internationales, uniques** dans la Région (Apple, Lego, Boardriders, Victoria's Secret)
- Et des **services toujours plus nombreux et premium**

Nos labels uniques au monde pour des Centres Commerciaux.



CAP3000, UN CENTRE QUI S'ADAPTE AUX NOUVEAUX MODES DE CONSOMMATION

Le CONCEPT STORE CAPSULE@CAP3000

Un lieux hybride de 700 m² où se connectent Art, marques tendance, culture et détente, un véritable incubateur pour les e-marques émergentes (DNVB - Digital Native Vertical Brands) issues de différents univers



1 > Réussir à s'adapter aux mutations du marché

#DNVB#Phygital#foncièrennouvante

2 > Capter une nouvelle cible à travers une offre inédite et hybride

#Millenials#Librairie#exclusivité

3 > Ancrer le positionnement « Lieu de vie » de CAP3000

#Retailtainment#programmation#évolutif

La PLATEFORME E-COMMERCE « MY ESHOP CAP3000 »,

une solution innovante et unique pour améliorer l'expérience client et booster l'activité des enseignes

MYESHOP
@CAP3000



MYESHOP
@CAP3000



Une plateforme e-commerce avec retrait en drive-in ou en click & collect
Un nouveau canal de vente pour booster le chiffre d'affaires et écouler les stocks des enseignes :

- Stock en Temps réel
- Mise à disposition en moins de 4 h
- 3 modes de retrait : en drive-in, livraison à Domicile et de nouveau bientôt en click & collect à CAPSULE@CAP3000

#eretail#omnicanal#100% Phygital

Les préoccupations des générations changent : le temps est la véritable expression du bonheur.
Ce qu'il y a de plus précieux, et CAP3000 l'a compris : pouvoir prendre son temps.

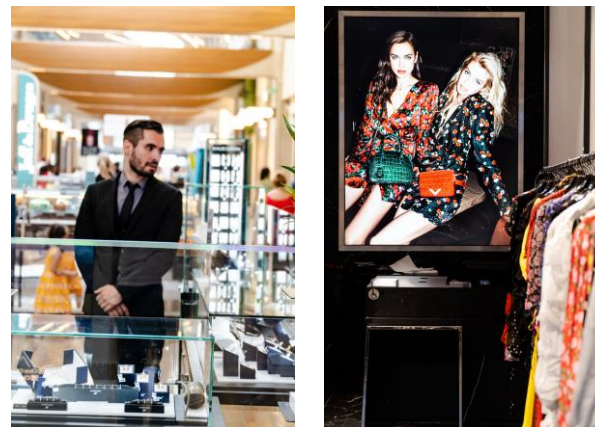
**CAP3000 est un centre de vie en bord de Méditerranée,
quelque part entre besoin et plaisir, nécessité et désir.**



AMBIANCE DE SHOPPING



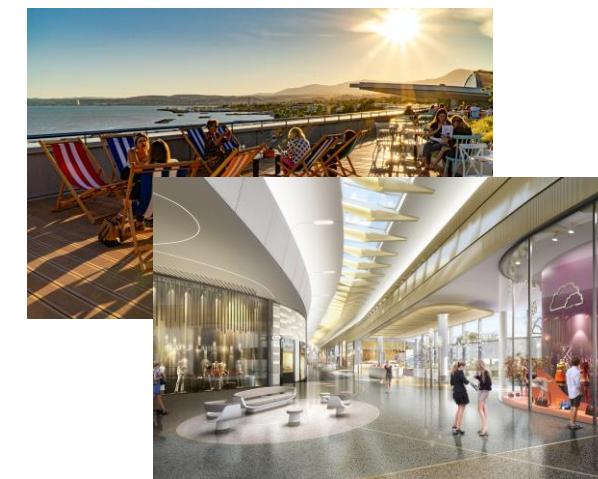
STRUCTURE DE L'OFFRE



SERVICES ET ANIMATIONS



ENVIRONNEMENT



Dans l'air du temps, sans être excluant
Innovant, sans être expérimental
Pluriel, mais expert
Méditerranéen, mais ouvert sur le monde
Responsable, mais pas moralisateur

→ **Lifestyle (Food, Fun, Shop)**

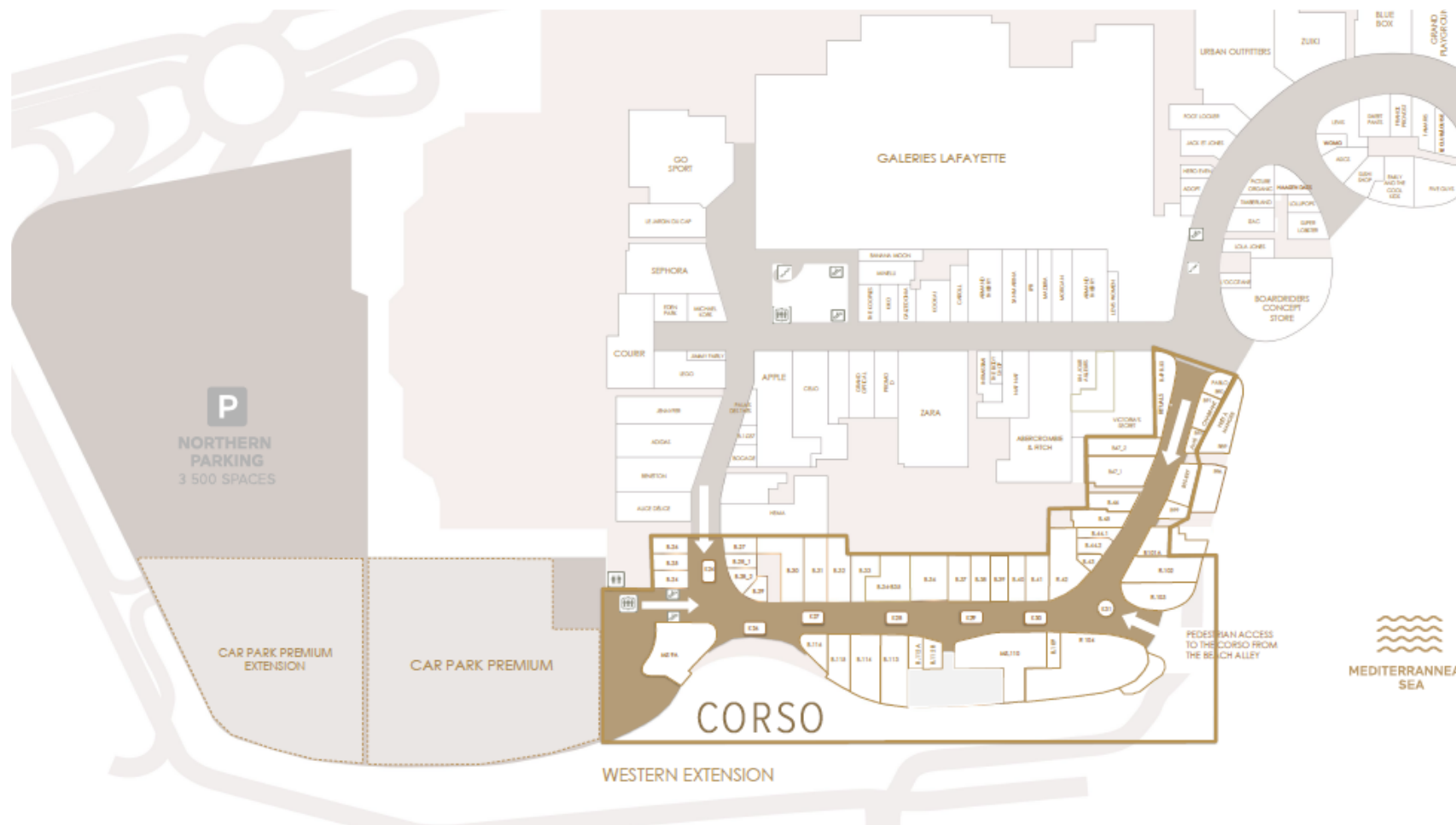
SHOP : 300 boutiques Mode, accessoires, déco
FOOD: 50 restaurants (du snacking au gastro)
FUN & innovation : CAPSULE@CAP3000 / MY
ESHOP@CAP3000 / approche omnicanale retail
(QR code..)/ la tête dans les Nuages
LUXURY : 40 boutiques premium luxe

Services Personnalisés et de proximité
(Maison des super Héros, zone servicielle
incluant accueil retraité / **conciergerie**
services premium en cours)
Programme d'animations promotionnelles
(opérations drive to store) et
événementielles (défilé de mode, cinéma en
plein air, concerts estivaux, animations
culinaires avec chefs reconnus...)
Événements VIP zone lounge

Bâtiment design, aéré, spacieux
Parcours artistique
Dolce Vita : Palmiers, Terrasses vue mer
Connecté : Digital Wave
Matériaux premium Zone Corso
(Murano, Granito et autres matières nobles...)

OUVERTURE PROCHAINE DU CORSO

40 boutiques premium luxe au 1^{er} étage du centre



FAUCHON
PARIS

LANCEL
PARIS

J.M. WESTON

vanessabruno

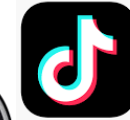
ferret

ROLEX PANERAI HUBLOT

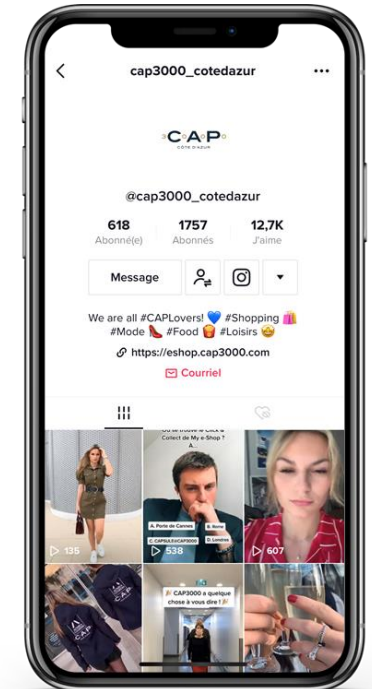
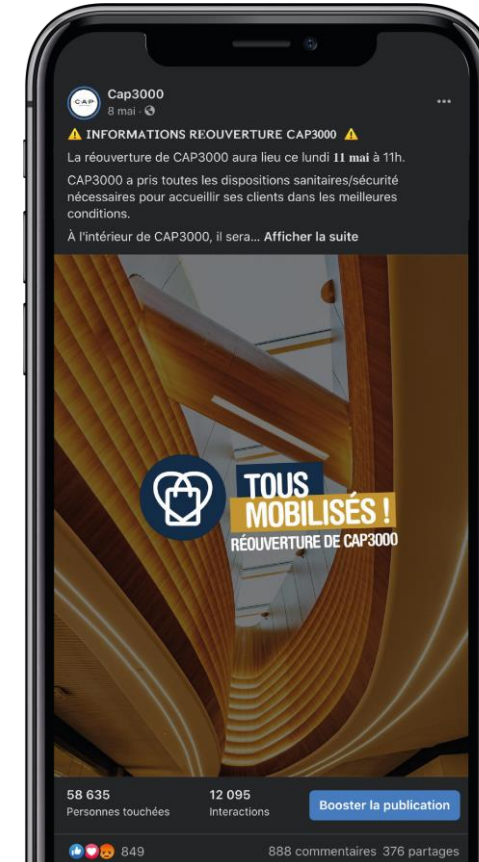
... et de nombreuses
autres marques de
renommée internationale



Une stratégie RS différenciée et une communauté engagée



1,8K abonnés
10,6 K likes / 15,8 K impressions



LES CHIFFRES 2020

27%

de touristes français et étrangers à CAP3000 en Juillet-Août 2020

RENFORT DES TOURISTES FRANCAIS :

18,4%

Des visiteurs d'Août 2020 étaient des touristes français VS 14,3% en Août 2019

- Une part de clientèle étrangère logiquement en baisse, mais on constate une réelle résilience
- Les Italiens sont toujours présents dans le centre en 2020.
- On note également la présence de clientèles européennes en volume :
 - Royaume-Unis,
 - Allemagne,
 - Suisse,
 - Belgique

DISPOSITIF ONLINE ÉTÉ 2020

PACKAGE SITE ACTIVITES



ALL - Accor Live Limitless (Default) Sponsored

Shopping d'été, verre en terrasse, restaurant vue mer... Rendez-vous à CAP3000, votre destination shopping sur la Côte d'Azur

ACCOR

Cet été, rdv à CAP3000 !

Faites-vous plaisir à Nice

Shop Now

300 boutiques

Faites-vous plaisir à Nice

ALL - Accor Live Limitless (Default) Sponsored

Shopping d'été, verre en terrasse, restaurant vue mer... Rendez-vous à CAP3000, votre destination shopping sur la Côte d'Azur

Ouvert 7j/7

Faites-vous plaisir à Nice

Shop Now

Shop Now

300 boutiques & restaurants

Terrasses vue mer – 7j/7

Venez chercher votre cadeau

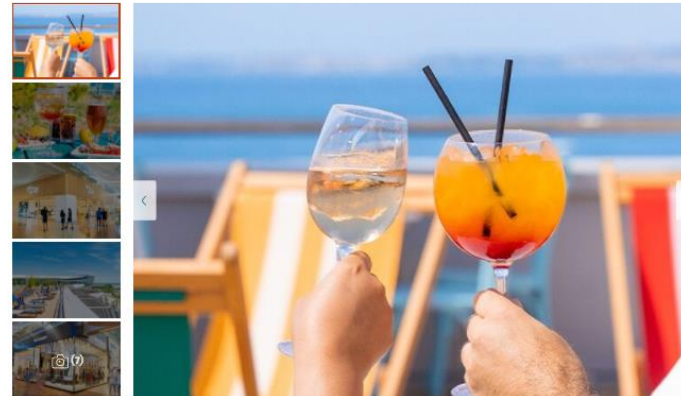
En savoir plus

Annonce de : CAP3000 Côte d'Azur

Réservez maintenant et payez plus tard

Nice : Shopping & Aperitivo vue mer à CAP3000

Saint-Laurent-du-Var, France



Partager Enregistrer dans la liste de souhaits

à partir de 54,00 €
par groupe (jusqu'à 2)
Garantie du prix le plus bas

Sélectionnez la date et les voyageurs

vendredi 21 août 2020

Nombre de voyageurs

Vérifier la disponibilité

Réservez maintenant et payez plus tard
Garantissez votre place tout en restant flexible

Annulation gratuite
Jusqu'à 24 heures avant

Petit Futé

Just now

Une surprise rien que pour vous ! Rendez-vous à la Réception de Cap3000 et récupérez votre foute de plage ! Plus d'infos sur <http://ow.ly/dg4x50B1Spz>



lepetitfuteofficiel



Commentaires

Cet été, on prend la route de @cap3000_cotedazur ! Direction nos terrasses pour un tour du monde des saveurs avec vue mer ! des concerts tout l'été ! #restaurant #vuemer #cotedazurfrance #SaintLaurentDuVar #Nice06 #ILoveNice #CAPLovers #summer #été#mode #shopping

Petit Futé Destinations Rapports Adresses futures Organiser son voyage Communauté

Remportez un week-end pour 4 personnes dans la Merne ! le partage

TOP 10 des raisons de faire son shopping sur la Côte d'Azur

par Tanguy REVAULT

Vous ne trouverez pas moins cher !

J'EN PROFITE

CarteFour

Visiter le plus grand centre commercial avec vue sur mer

Et si une escapade sur la Côte d'Azur était l'occasion de se rendre dans le plus grand centre commercial avec vue sur mer ? À Saint-Laurent-du-Var, c'est un espace tout à fait exceptionnel qui offre aux visiteurs une expérience de shopping inédite. Une surface de 135 000 m² pour se faire plaisir avec les plus grandes marques, et où s'accorder des pauses autour d'un verre ou de la gastronomie dans les bars et restaurants de CAP3000. Pas n'importe quel bar et pas n'importe quel restaurant, une terrasse panoramique avec vue sur mer est en effet toujours plus agréable pour siffler un cocktail, de même qu'un dîner en bord de plage. Le lieu met aussi en place diverses animations pour passer un moment inoubliable. Shopping, restauration, musique, plage, c'est une atmosphère 100 % vacances qui est proposée.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11

+ de 623 167 touristes touchés

Par les campagnes de l'été 2020

+ de 230 000 touristes en séjour touchés

Par nos actions de communication

+ de 30 000 touristes

Ont interagi immédiatement avec CAP3000

Bons résultats rendus possibles grâce à nos

PARTENARIATS

Point information OT Saint-Laurent du var



MÉTROPOLE
NICE CÔTE D'AZUR

EXPLORE
NICE
CÔTE
D'AZUR

Saint-Laurent-
du-Var
PORTE DE
FRANCE



Bienvenue sur
cotedazurfrance.fr



DETAXE CENTRALISEE

- Service à la Réception qui permet à chaque **client étranger (hors résidents UE)** de **cumuler ses achats** effectués dans plusieurs boutiques pour atteindre **100,01 € TTC**.

- La **société GLOBAL BLUE** contacte directement votre direction.

★ Tarif : Gratuit. Gain de temps pour vous et économie pour le client (12%).



SHOPPING PASS

- CAP3000 propose aux **clients étrangers** des **offres spéciales** sur présentation du **Shopping Pass**.
- Les leaflets dans **hôtels partenaires** et sur **nos communications**. Les **réceptionnistes** recommandent **CAP3000**.

★ Visibilité dans tous les hôtels et supports. Augmentation du trafic en boutique.



Alipay



WeChat Pay

ALIPAY - PAIEMENTS CHINOIS

- Les clients chinois ne paient plus en carte bleue. Grâce à un TPE indépendant, ils paient directement leurs achats **via leur mobile**.
- Vous entrez aussi dans **l'écosystème chinois** (Wechat).

★ Meilleure visibilité auprès des touristes chinois, facilité de paiement, chiffre d'affaires additionnel.

NATIONALITES ET SEGMENTS DE CLIENTELES PRIORITAIRES



- ✓ Focus premier sur les touristes français dans **le but d'inscrire complètement CAP3000 dans le paysage du tourisme français** = vision court et long terme.
- ✓ **Ciblage fort également sur clientèles internationales de proximité (agilité selon contexte)**

1. **TOURISTES LOISIRS** : 65% des touristes sont en séjour d'agrément sur la Côte d'Azur.
2. **EXCURSIONNISTES** : Tendance du staycation, du locatourisme en plein boom
3. **PROPRIETAIRES DE RESIDENCES SECONDAIRES** : 50 000 résidences secondaires sur la Côte d'Azur
4. **MICE** : Fait partie du plan de relance du territoire.



TRAVAIL SUR LES SUPPORTS

- Adaptation **Covid-19 : sécurité**
- Adaptation **nouvelles nationalités cibles & langues**
- Adaptation **luxe & CSP++** lorsque ouverture de la nouvelle zone premium le CORSO
- **Agilité** des supports



TRAVAIL SUR L'OFFRE TOURISME

- **Nouvelles tendances tourisme à intégrer** : slow tourisme, locatourisme, micro-aventure...
- Conception d'offres/CTA de valeur pour **des touristes non 100% shoppers**
- Création d'**expériences packagées loisirs + MICE**

- ✓ À la recherche de confort et de distraction pendant les semaines de confinement, la majorité (95%) des voyageurs ont passé du temps à chercher de l'inspiration pour les vacances, et plus d'un tiers (38%) à la recherche de destinations de voyage potentielles, et ce au moins une fois par semaine.
- ✓ Alors que les restrictions continueront peut être à aller et venir, les destinations et les hébergements proposeront des moyens encore plus inventifs de capitaliser sur **le désir accru des voyageurs d'échapper à la réalité et de les connecter aux expériences**
- ✓ Plaisir simple mais aussi Spontanéité > **escapade Shopping, Déjeuner face à la mer**

Enjeux 2021 :

- communiquer sur les infrastructures et services bien-être (piscine, spa, salles de fitness, parcours santé autour du centre...)
- Accompagner l'ouverture de la nouvelle zone premium luxe du CORSO
- Travailler l'ambiance et l'esthétique

➔ **LE SHOPPING et le retailtainment COMME DRIVER DU TOURISME**

L'AMBITION DE CAP 3000

PROMESSE INTERNATIONALE DIFFERENTIANTE

- Capitaliser sur l'image de lieu de vie emblématique en offrant une expérience shopping MADE IN COTE D'AZUR
- Moments de détente, savoir faire à la française et pose gourmandes, au cœur d'un territoire au patrimoine d'exception Culture / Art / Tradition du luxe

ENJEUX CLE : CO CONSTRUIRE AVEC NOS ENSEIGNES ET PARTENAIRES CAP3000 COMME DESTINATION TOURISTIQUE

- Cadre exceptionnel / une offre large, exclusive et ciblée / des Services dédiés / accessibilité facilité



CAP3000 depuis 50 ans c'est :

LA Destination shopping de la Côte d'Azur à **la localisation exceptionnelle**

Le lieu de vie mythique, de divertissement **vue sur mer** où les azuréens se donnent rendez-vous depuis 3 générations

Un centre commercial **engagé** (labels Biodiversity / Family Plus et Qualité Tourisme) et **unique** (exclusivité marques et services)

CAP3000 pour les 50 prochaines années :

Un objectif de visite pour la clientèle **LOCALE** et **internationale** : lieu de shopping mais aussi de loisirs et de détente

La référence en terme de

1 - Retail Entertainment (offre de loisirs et de restauration)

2 - mais aussi d'E-Retail (lancement de **My e-shop CAP3000** la 1ere market place permettant de shopper 7j/7 24/24 ses marques préférées récupérable en Click & Collect et Drive in)

3C_oA_oP_o
CÔTE D'AZUR

