

---

# Présentation et formation aux boutiques à l'essai

---



---

## Un partenariat

---



# Programme de la formation

Présentation de la Fédération des Boutiques à l'Essai

Explication du concept

Etapes de mise en œuvre

# Le concept

Permettre à un porteur de projet de **tester son idée de commerce dans un local vacant** pendant une période de 6 mois renouvelable 1 fois.

## OBJECTIF

### Transformer l'essai



**Le commerçant conserve le local et l'opération se déplace sur une autre cellule vacante**



## Qui sommes nous ?

Une association loi 1901 à but non lucratif

*Objet social :*

**Accompagner et développer le concept des boutiques à l'essai**

Création en novembre 2014

suite à une opération pilote menée sur Noyon



## Pourquoi une Fédération ?

Demandes de nombreuses mairies pour dupliquer l'action

Une équipe qui se crée pour une nouvelle aventure humaine

Volonté de maîtriser le développement du concept



**Seule et unique fédération nationale**

**Inventeur du concept de boutique à l'essai**

*Marque déposée à l'INPI*

**Antériorité => depuis 2013**

*Plusieurs opérations en cours et réussies*

**Force du réseau**

Une action soutenue et encouragée par



# Plan stratégique



Faire de chaque opération une réussite



Faire parler de nous



Développer les partenariats



# 1 concept, 3 déclinaisons

## Centres villes



- Implique les commerçants
- Anime le centre ville
- Fait revenir la clientèle
- Donne une image positive du centre ville
- Fait revenir de nouveaux commerçants

## Quartiers Politique Ville



- Encourage l'esprit d'entreprendre
- Développe l'exemplarité
- Apporte de nouveaux commerces aux habitants
- Mobilise les habitants et acteurs du quartier

## Ruralité



- Maintient le commerce de proximité
- Renforce l'attractivité de la commune
- Implique les habitants
- Crée du lien social



# Ma Boutique à l'Essai



**OPERATION**  
**Ma boutique**  
**à l'essai**<sup>®</sup>

# Exemple centre-ville de Noyon



## Avant

Boutique fermée depuis plus de 2 ans



## Après

Boutique fermée depuis plus de 2 ans



## Bilan de l'opération

- ✓ Image d'une **ville qui se mobilise** pour le commerce local
- ✓ **Retour d'une clientèle** qui ne venait plus au centre ville
- ✓ Arrivée de **8 nouveaux commerces**
- ✓ Un **projet qui a fédéré** les différents partenaires locaux
- ✓ Un **porteur de projets** a gardé le local à l'issue de l'opération
- ✓ Des bénéficiaires qui témoignent de **l'intérêt du dispositif**
- ✓ **3 boutiques à l'essai** lancées



# Avantages pour le commerçant à l'essai



## Réseau de partenaires

Conseils pratiques  
Tarifs préférentiels  
Assurance gratuite  
Soutien technique

...



## Local à loyer modéré

Surface de 30 à 60 m<sup>2</sup>  
Peu ou pas de travaux de  
rénovation



## Financement

prêt d'honneur à **taux 0%**



## Accompagnement personnalisé

En amont : étude de faisabilité (business  
plan)  
En aval : suivi après ouverture

## UN LOCAL

- Bon emplacement
- Peu de travaux
- D'une superficie de 50 à 60 m<sup>2</sup>
- Un propriétaire impliqué



## UN PORTEUR DE PROJET

- Accompagné
- Avec un projet pertinent
- Motivé et ambitieux



# Les clés d'une opération réussie

## UN RÉSEAU NATIONAL

- Une caution
- Une expérience
- Un appui
- Un suivi



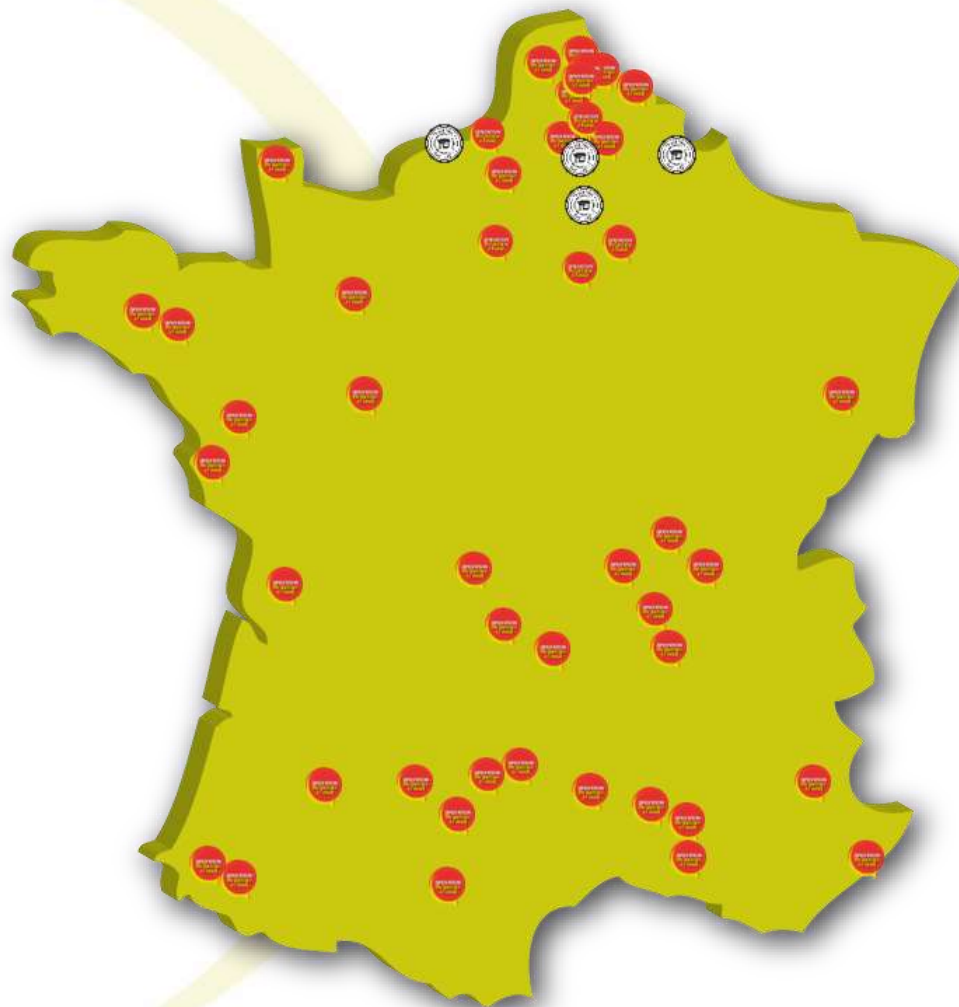
## UN RÉSEAU DE PARTENAIRES LOCAUX

Tous mobilisés autour d'une même action.  
Chacun apporte ses compétences.



ASSOCIATION DE COMMERÇANTS,  
RÉSEAU D'ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION D'ENTREPRISE,  
ENTREPRISES, BANQUES, EXPERT COMPTABLE...

# Carte des Boutiques à l'Essai 2018



45  
collectivités

100 %  
de partenariats  
avec les acteurs  
locaux

Plus de  
600 demandes

Ambition 2019

**100**  
boutiques à l'essai

# Etre partenaire c'est

S'associer à une action originale et atypique

Développer ou renforcer votre image sur la commune

Bénéficier des retombées presse

Développer ou entretenir votre réseau

Faire connaître et reconnaître vos compétences

Articles de presse dans les journaux locaux

# Exemples de boutiques ouvertes



**Adèle et Louis  
NOYON**



**Mademoiselle Claire  
NOYON**



**Fish Spa Gwen Beauté  
PONTIVY**



**Le Trésor d'Anais  
PLOERMEL**



# Ma Boutique, mon Quartier



# Pour être présents au sein des quartiers politique ville



- 1) Proposer une **action innovante et concrète**
- 2) **Etoffer** votre offre de service.
- 3) Développer de **nouvelles compétences**.
- 4) Bénéficier des **retombées presse**

---

## A qui présenter l'action ?

---



*Communauté de communes*



*Préfecture*

*C'est le moment, ils sont à la recherche d'actions !*

# Objectifs de l'opération

- 1) Permettre à des habitants des quartiers de **tester leurs idées de commerces**.
- 2) Les faire **bénéficier d'un accompagnement** avant, pendant et après l'opération.
- 3) **Sécuriser leur parcours** de création.
- 4) **Mobiliser les acteurs des quartiers** pour être partenaires.
- 5) **Créer de l'activité** économique dans le quartier.
- 6) Apporter de nouveaux **commerces de proximité** qui répondent aux attentes.
- 7) Développer **l'exemplarité** à travers le témoignage des commerçants à l'essai



# Exemple quartier Kennedy à Crépy en Valois



## Avant

Boutique fermée depuis plusieurs années



## Appel à candidature

Boutique fermée depuis plus de 2 ans



## Après

Magasin de prêt à porter

## Bilan de l'opération

- ✓ Des habitants du quartier impliqués dans l'action
- ✓ Image d'une action concrète et visible en QPV
- ✓ Génère l'arrivée de nouveaux commerçants
- ✓ Apporte de nouveaux services aux habitants
- ✓ Développe l'exemplarité
- ✓ Une action qui fédère les acteurs locaux



# Mon Commerce, mon Village



# Objectif principal de l'action

Maintenir le ou les derniers commerces



## Cible

Des communes de  
**moins de 2 000**  
habitants



## Activités concernées

**Commerces de proximité**  
*métiers de bouche, multi services*

# Les grandes étapes de l'action



1

Étude de marché



2

Choix de l'activité



3

Sélection du local



4

Travaux



5

Appel à candidature



6

Choix du commerçant



7

Accompagnement  
avant l'ouverture



8

Inauguration



9

Période d'essai



10

Poursuite ou arrêt d'activité  
du commerçant

# Les fondamentaux de l'action



## Aide la collectivité

**Orientations à suivre**  
Suivi de l'action étape par étape  
Animation du réseau de partenaires



## Accompagne et sécurise le nouveau commerçant

### Un commerce clé en mains :

- Pas de travaux
- Du matériel déjà en place
- Bail dérogatoire de 12 mois renouvelable

### Un accompagnement :

- Etude de viabilité du projet
- Mise en réseau du nouveau commerçant
- Suivi avant, pendant et après la période d'essai

### Un réseau de partenaires :

- Appui technique
- Parrainage
- Intégration au village



## Interpelle et mobilise les habitants

**Choisissent l'activité voulue**  
**Participent au financement du lancement de l'activité du commerçant en pré commandant les produits qui seront vendus**



# Les étapes de l'opération



## Fiche de Temps

### **Recherche du local**

Etude des locaux disponibles

Présélection de 3 locaux

Approche des propriétaires

Contractualisation avec un propriétaire

**10 heures**

### **Mobilisation des partenaires**

Organisation d'une réunion d'information

Suivi des missions de chacun des partenaires

**5 heures**

### **Lancement de l'appel à candidature**

Gestion du stickage de la boutique

Organisation de l'évènement de lancement de l'appel à candidature

**10 heures**

### **Accueil et accompagnement des candidats**

Accueil des candidats et informations sur le dispositif

Accompagnement technique au montage de leur dossier

Orientation vers les partenaires

**40 heures**

### **Sélection du candidat**

Organisation du comité de sélection

Passage du dossier devant le Comité d'Agrément pour le prêt d'honneur à 0 %

**5 heures**

### **Préparation de l'ouverture de la boutique à l'essai**

Suivi de la contractualisation entre le candidat et le propriétaire du local

Accompagnement du candidat retenu pour l'ouverture

**10 heures**

### **Inauguration de la boutique à l'essai**

Co-organisation de l'évènement

Information et mobilisation des partenaires

**5 heures**

### **Suivi du commerçant à l'essai**

Mise en place d'un programme de suivi

Suivi financier : tableau de bord

**15 heures**

Total des heures : **100 heures**

# Le réseau de partenaires



Seul, on va vite  
***Ensemble***, on va plus loin

# Le réseau de partenaires

## Qui sont ils ?

### Partenaires incontournables



Association de  
commerçants et  
d'artisans



### Partenaires entreprises



**Imprimeur**



**Agenceur de magasins**



**Agence de  
communication**

### Partenaires presse

# Le réseau de partenaires

## Rôles et missions

### Accompagnement du porteur de projet

- Montage du prévisionnel
- Finalisation du projet

### Communication autour de l'action

- Proposer l'action à des porteurs de projets
- Donner une image positive de l'action => Association des commerçants

### Apport d'une expertise et d'un réseau

- Assurance
- Environnement commercial (concurrence, habitudes de consommation)
- Mise en réseau

### Appui et suivi du commerçant

- Un futur commerçant qui se sent épaulé
- Un retour consommateurs

# Le réseau de partenaires

## Pourquoi avoir des partenaires ?

Des compétences

Un réseau

Des échanges

Valorisation d'une action commune

**La qualité et l'implication des partenaires sont facteurs importants de réussite**

# L'approche partenaires

## 1) Sensibilisation à l'action

- Rencontrer de manière individuelle les partenaires principaux
- Expliquer le concept grâce aux outils mis à disposition (charte avec les partenaires, fiche explicative)
- Indiquer le rôle du partenaire dans cette action

## 2) Réunion collective

- Explication du rétro planning
- Présentation des différents partenaires
- Présentation du local





# Ma Boutique à l'Essai LE RÉTROPLANNING

Commune de \_\_\_\_\_



# Le réseau de partenaires

Les journalistes, des partenaires indispensables

Génèrent des candidatures

Revoient une image positive

Développent l'esprit de cohésion des acteurs associés



# Le réseau de partenaires

Les journalistes, des partenaires indispensables

Pourquoi aiment ils l'opération ?

Un sujet qui change de l'ordinaire

Une histoire de créateur

Une opération qui peut être suivie avec un impact mesurable



# Le réseau de partenaires

## Points de vigilance

Le porteur de projet ne doit pas avoir trop d'interlocuteurs

Bien appréhender le retour sur investissement attendu

Eviter la dépendance vis-à-vis d'un partenaire

Toujours avoir en tête que c'est une réussite collective

Réunion collective une fois le local validé et la charte d'engagement du propriétaire signée





Le local

# Le local

## La situation géographique et l'état

### Emplacement numéro 1 ou 2

- ➔ **Situé en cœur de ville : *idéalement dans la rue principale***
- ➔ **Excellente visibilité pour attirer les candidats**

### De bonne taille et aux normes

- ➔ **Surface de vente moyenne entre 30 et 60 m<sup>2</sup>**
- ➔ **Peu de travaux de rénovation**
- ➔ **Local accessible aux personnes à mobilité réduite**  
(se référer aux chambres consulaires pour diagnostic et service urbanisme pour dérogation)

# Le local

## Identification avec les partenaires

Réunion explicative avec les partenaires principaux

➔ Visite du centre-ville avec ces partenaires

➔ Identification de plusieurs locaux

Sélection de 2 à 3 locaux

➔ Approche propriétaires

➔ Sensibilisation des propriétaires à la démarche

Choix final

➔ Annonce lors de la réunion avec l'ensemble des partenaires

# Présentation de l'action au propriétaire

## ***Notre méthode***

- Proposer à un nouveau commerçant de tester son idée de commerce dans votre local
- Communiquer autour de cette action pour pouvoir disposer du maximum de candidats
- Accompagner gratuitement les candidats et vérifier la rentabilité économique
- Sélectionner un candidat de qualité
- Mobiliser un réseau de partenaires publics et privés autour de l'opération
- Trouver un nouvel occupant si le précédent arrête

## **Votre engagement**

### **Donner le coup de pouce nécessaire au bon démarrage d'un nouveau commerce !**

- Accorder une minoration minimum de 10% du loyer pendant la phase de test
- Avoir fait ou réaliser les travaux de mises aux normes
- Signer un bail dérogatoire de 6 mois renouvelable, avant un bail 3/6/9
- Autoriser gratuitement une vitrophanie sur le local pour l'appel à candidatures



# Le propriétaire

## Les arguments

Son **local** est à nouveau occupé

Il percevra de nouveau **un loyer**

Le nouvel occupant est **accompagné et suivi**

Il participera à sa **sélection** parmi **plusieurs candidats**

**Réduction des risques d'impayés** grâce au bail dérogatoire

Une fois le test validé (6 mois renouvelable une fois), **signature d'un bail 3/6/9**

# Le local et le propriétaire

## Points de vigilance

Vérifier que le loyer est au juste prix

Emplacement et montant des travaux du local

Contractualisation avec le propriétaire

*signer la charte « propriétaires » dès qu'un accord est trouvé*

*Qui fait les travaux et quand ?*

Prendre son temps dans le choix du local

*cela facilitera le bon démarrage de l'opération*

Impliquer le propriétaire dans le comité de sélection



Le candidat

# Le candidat

## Comment le trouver ?

Vitrophanie



Affiches et flyers



Articles de presse



Réseau de partenaires





# Le candidat

## Profil type

Un primo créateur

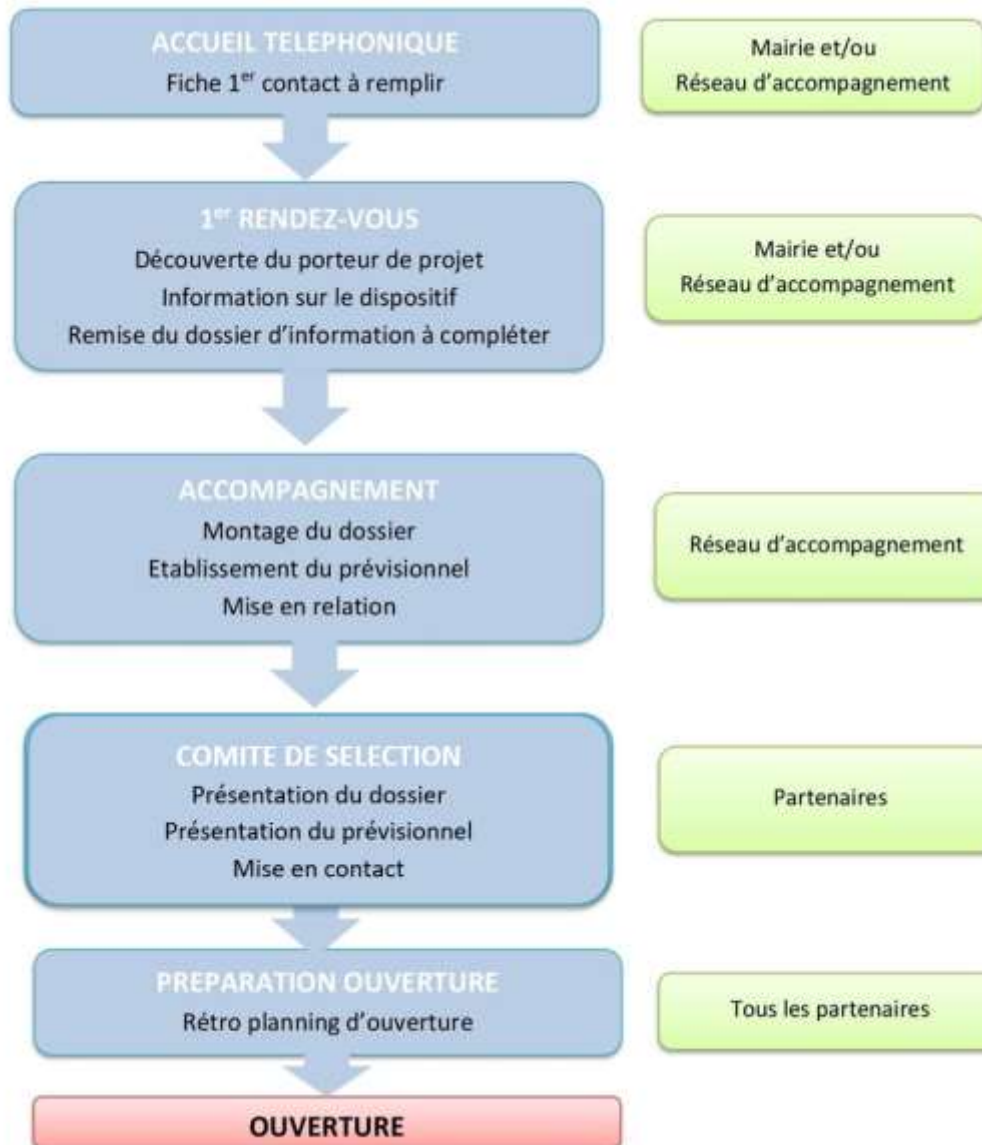
En reconversion professionnelle

Un projet déjà bien pensé

Besoin d'être rassuré



# Trouver et sélectionner les candidats



# Le candidat

## Points de vigilance

Attention à sa situation personnelle

Ne pas faire à sa place

Ne pas faire rêver

Attention à ce qu'il ne devienne pas trop assisté



# A remplir

**OPERATION NE BOUTIQUE À L'ESSAI**

**Fiche 1<sup>er</sup> contact**

Nom de l'entreprise : \_\_\_\_\_ Adresse : \_\_\_\_\_  
 Prénoms du contact : \_\_\_\_\_ Ville : \_\_\_\_\_  
 Rue : \_\_\_\_\_ Téléphone : \_\_\_\_\_  
 Adresse : \_\_\_\_\_  
 Numéro de : \_\_\_\_\_ Portable : \_\_\_\_\_ Mail : \_\_\_\_\_

**Situation actuelle**  
 Sans local / locale provisoire     Local provisoire     Local définitif  
 Local à louer     Local à acheter

**Projet**  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**Etat d'avancement**

	<input type="checkbox"/> Ma	<input type="checkbox"/> Projet	<input type="checkbox"/> Site	<input type="checkbox"/> Achat
Statut de propriété	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Etat de santé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Proximité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Statut technique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Accessibilité aux transports	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aménagement local	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Statut actuel : \_\_\_\_\_

Commentaires / notes

# A laisser



**OPERATION NE BOUTIQUE À L'ESSAI**

**DOSSIER DE CANDIDATURE**

Parteur de projet

Nom : \_\_\_\_\_ Prénom : \_\_\_\_\_  
 Adresse : \_\_\_\_\_  
 Code postal : \_\_\_\_\_ Ville : \_\_\_\_\_  
 Téléphone fixe : \_\_\_\_\_ Portable : \_\_\_\_\_

Activité : \_\_\_\_\_



# Trouver et sélectionner les candidats

## Comité de sélection

- composé des partenaires de l'opération (privés et publics)
- audition des différentes candidatures
- sélection d'un projet



# Comité de sélection

## Composition du comité

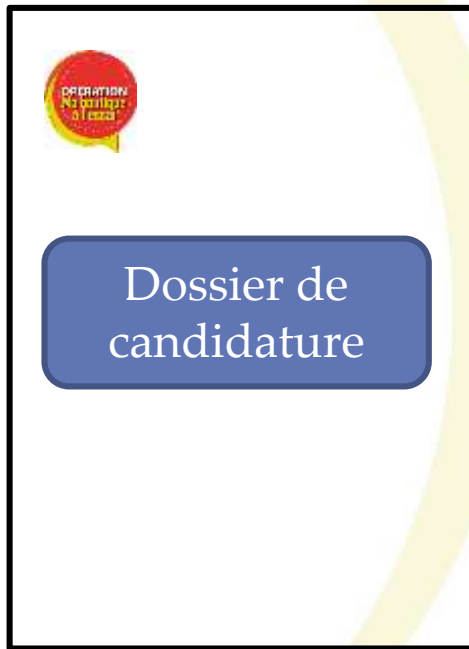
### **Membres indispensables :**

- Technicien commerce/économie de la ville, de l'intercommunalité, de l'agglomération
- association de commerçants
- Elu au commerce
- plateforme Initiative
- chambres consulaires
- banque, assurance et expert-comptable

### **Autres membres :**

- Maire
- Propriétaire

# Documents pour le comité



+



Dossier financier



Planche tendance + plan

Juste après le comité



Le compte à rebours commence pour le créateur !

**Ouverture dans 30 jours**

# Accompagnement avant l'ouverture

## Coaching renforcé et partenaires en ordre de marche

Passage en Comité d'Agrément plateforme

Rendez-vous expert-comptable

Travaux accessibilité

Finalisation fournisseurs

Banque

Outils de communication

Signature du bail

Agencement magasin

Assurance

Immatriculation





Futur commerçant sous pression qu'il faut orienter

La présence des partenaires le rassure

# Engagements du porteur de projet



- **échanger régulièrement** avec la Fédération
- **envoyer** chaque mois **le tableau de bord** du suivi d'activité à la Fédération
- **transmettre** chaque mois au **partenaire local** « référent » les **éléments financiers**
- S'engager sur un **bail commercial** (*si essai concluant*)



La Fédération et les partenaires locaux de l'opération ne pourront être tenus d'aucune responsabilité vis-à-vis de tout engagement financier ou autre pris par le porteur de projet et non respecté dans le cadre de la mise en œuvre de l'opération Ma Boutique à l'Essai ®.



# Le suivi de l'opération



## Le référent suivi financier



SMS chiffre  
d'affaires

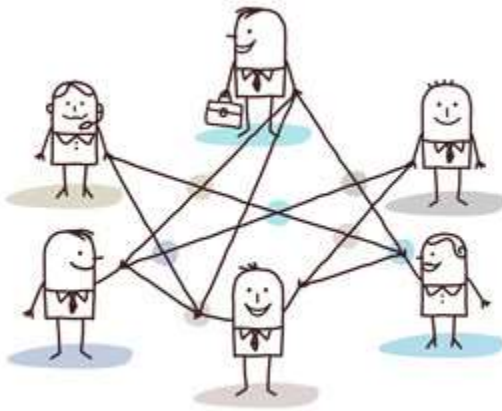


Tableaux de bord  
mensuels



Analyse des stock  
et des marges

## Le référent suivi commune



Échanges avec  
autres commerçants



Retours clients



Satisfaction du  
commerçant à l'essai



## Suite de l'opération

I- Le commerçant à l'essai reste

II- Le commerçant à l'essai arrête

# Barème des cotisations PACA

	1 <sup>ère</sup> année	Années suivantes
Métropole	20 000 €	10 000 €
Communauté d'agglomération	8 000 €	4 000 €
Communauté de communes	6 000 €	3 000 €
Commune	4 000 €	2 000 €