

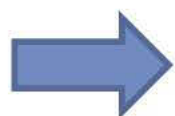
Présentation des boutiques à l'essai



Le concept

- Permettre à un créateur de tester son idée de commerce dans un local vacant pendant une période de 6 mois renouvelable, en étant accompagné.

Il s'agit de créer une dynamique pour redynamiser le commerce.



L'objectif est de transformer l'essai et ainsi de lancer l'action sur un autre local.

- Une opération de boutique à l'essai correspond à une action partenariale.

Le principe



- ☞ **Un local** (identifié par la collectivité avec l'appui des partenaires)
 - bien placé
 - surface de 30 à 60 m²
 - adapté et rénové
 - loyer modéré et négocié

- ☞ Un **accompagnement du porteur de projet**
 - En amont : étude de faisabilité (business plan)
 - En aval : suivi après ouverture

- ☞ Un **prêt d'honneur à taux 0% de 5 000 €**

- ☞ **Une implication des partenaires locaux** publics et privés (association de commerçants, banques, assurances...)

1 concept, 2 déclinaisons



CENTRE VILLE

Pour redynamiser le commerce de centre-ville

- *Implique les commerçants*
- *Anime le centre ville*
- *Fait revenir la clientèle grâce à une offre complémentaire*
- *Donne une image positive du centre ville*
- *Fait revenir de nouveaux commerçants*



QUARTIERS POLITIQUE VILLE

Pour donner une nouvelle image du quartier

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

Une action soutenue et encouragée par



Deux opérations qui ont pour but de fédérer pour agir ensemble

Des résultats

Sur Noyon :

- ✓ Réouverture d'une boutique fermée depuis 2 ans
- ✓ Arrivée de 8 nouveaux commerces à proximité de la boutique
- ✓ Mise en place d'une seconde boutique à l'essai
- ✓ Les porteurs de projets ont gardé le local à l'issue de l'opération
- ✓ Une troisième boutique à l'essai en réflexion

Sur le territoire national :

- ✓ Image d'une ville qui se mobilise pour le commerce local
- ✓ 30 boutiques à l'essai et 10 ouvertures
- ✓ Des appels à candidatures en cours
- ✓ Retour d'une clientèle qui ne vient plus au centre ville
- ✓ Un projet qui fédère les différents partenaires locaux
- ✓ Des bénéficiaires qui témoignent de l'intérêt du dispositif •

FORCES DU CONCEPT

Interpelle la population



Mobilise la presse et les acteurs économiques



Exemple de la 1^{ère} boutique à l'essai

AVANT : magasin d'optique fermé depuis 2 ans



APRÈS : Le local retrouve sa vocation commerciale après quelques travaux de rafraîchissement



60 m²
Loyer de 500 € / mois
Emplacement n°1

Suite de l'opération sur Noyon

Septembre 2015 : l'opération de déplace



Lancement
d'une 2^{ème} boutique à l'essai
rue de Paris

6 dossiers sérieux de
candidature présentés

Décembre 2015 : ouverture de la 2^{ème} boutique à l'essai



Ma Boutique, mon Quartier



AVANT L'OPERATION MA BOUTIQUE, MON QUARTIER

APRES L'OPERATION



◆ 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 répond aux attentes.
- 7) Développer **l'exemplarité** à travers le témoignage des commerçants à l'essai

Une sensibilisation des habitants

INÉDIT À
CRÉPY-EN-VALOIS!

**VOUS AVEZ UN PROJET
DE COMMERCE ?**
Testez votre idée !



**UN LOCAL
BIEN PLACÉ**

**UN COMMERCE À
L'ESSAI PENDANT
6 MOIS**

*Un accompagnement
dans votre projet*

UN PRÊT À 0%

**UN LOYER
MINORÉ**

*Un suivi
personnalisé*

CONTACT 03 44 76 69 13 | WWW.MABOUTIQUE-MONQUARTIER.FR

maître - maboutique.com



Offre de la Fédération des Boutiques à l'Essai

Une méthodologie

Tous les outils de mise en œuvre



Supports de communication personnalisables



Etude et éléments juridiques



Un label
Marque déposée

Carte des Boutiques à l'Essai



Un réseau national
Retours d'expériences



Association à but non lucratif

Création en novembre 2014

Les adhérents sont les collectivités

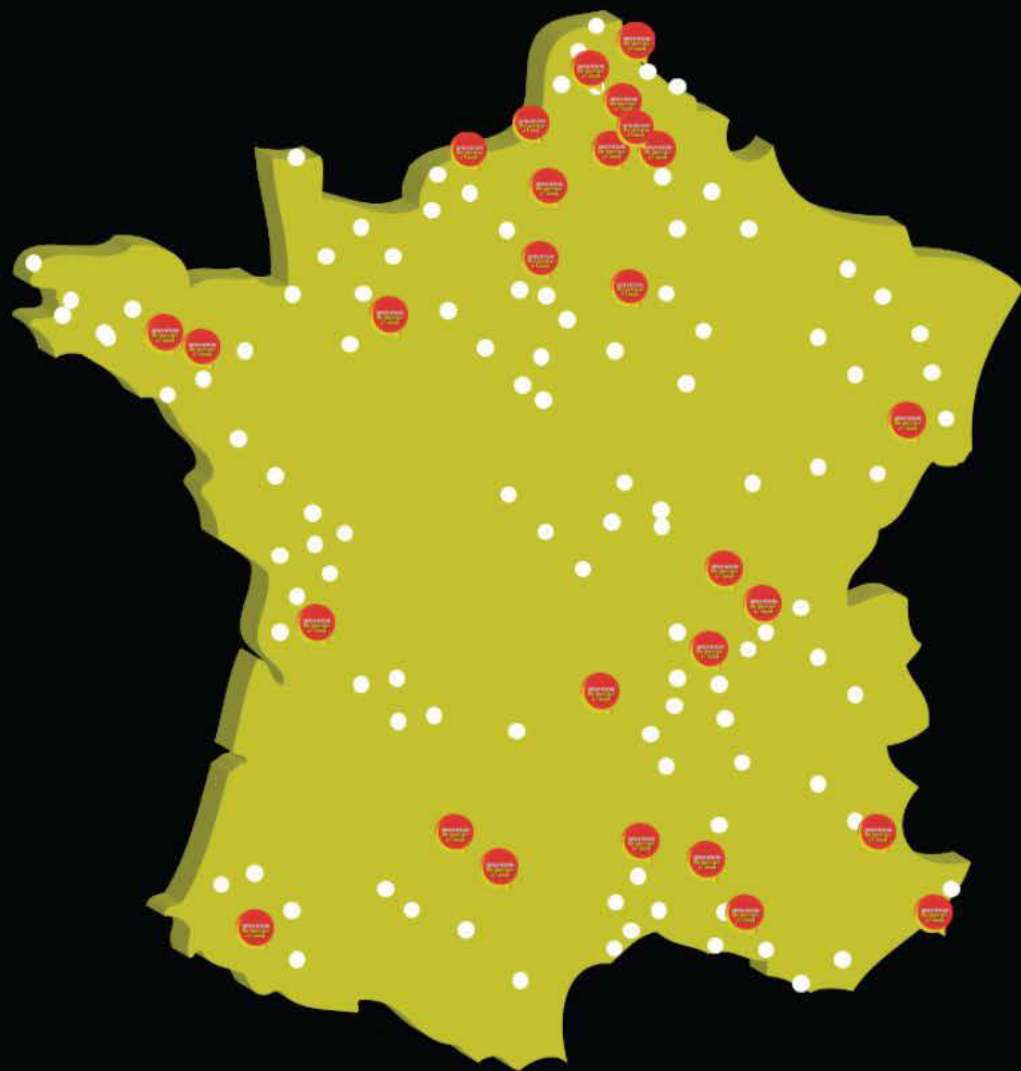
Une caution et une expertise nationale :

30 villes ont lancé le dispositif

Une méthodologie et des outils de mise en œuvre

Un suivi à chaque étape

La force d'**un réseau** (presse, partenariats)



30

Boutiques à l'Essai

100 %

de partenariats
plateformes

Plus de

300 demandes

Ambition 2019

100

boutiques à l'essai

COMMERCE

La Boutique à l'essai passe le test

À Noyon, le concept de local provisoire lancé en novembre dernier attire les candidats. Emma, 31 ans, pourra continuer deux mois de plus l'essai de son épicerie fine.

- LES FAITS**
- En avril 2014, l'association de la Ville de Noyon lance l'idée de la Boutique à l'essai: un local mis à disposition par la commune contre un loyer modéré, permet aux entrepreneurs de tester leur activité.
 - En juin 2014, un premier jury de sélection est mis en place.
 - En novembre 2014, le premier local de la Boutique à l'essai s'installe dans le centre-ville de Noyon.
 - En janvier 2015, le premier local de la Boutique à l'essai est ouvert.



Emma Thiers a pu tester à Noyon son projet d'épicerie fine. Durant quatre mois, accompagnée par Julie Ledard et le maire de la ville, elle a pu tester son projet de créer un commerce de proximité.

Imaginez. Vous voulez lancer un commerce. Vous êtes prêt à payer élevé, mais les charges, les taxes, les loyers sont élevés. Vous avez une idée de commerce, mais vous ne savez pas si elle est viable. La Boutique à l'essai est une solution pour tester votre projet de commerce de proximité.

MÉRU

La boutique à l'essai prend ses quartiers en centre-ville

LA VITRINE vient tout juste d'être habillée d'un autocollant publicitaire. La boutique à l'essai fait son entrée place de l'Hôtel-de-Ville à Méru. Insufflée à Noyon, le concept a essaimé un peu partout en France. Il permet d'une part aux futurs entrepreneurs de tester la viabilité de leur projet sur une période limitée, en louant un local à faible loyer, et en étant accompagnés dans leur projet. D'autre part, la boutique à l'essai peut contribuer à redynamiser un centre-ville parfois moribond. « L'objectif est de booster les dents creuses autour de l'Hôtel de ville », confirme Lydie Ledard, adjointe au maire chargée du commerce.



La propriétaire du local accepte de baisser le loyer de 37 %

COMMERCE

« Ma boutique à l'essai » comme outil de redynamisation

Lundi soir, le conseil municipal a approuvé la mise en œuvre du concept « Ma boutique à l'essai ». Un double objectif : redynamiser la ville et aider un commerçant à se lancer.

LES FAITS

En janvier à Méru, le conseil municipal a approuvé le lancement de « Ma boutique à l'essai ». Ce concept permet à une personne qui souhaite créer un commerce de tester pendant six mois son projet de commerce de proximité. Le local est loué à un loyer modéré et le commerçant bénéficie d'avantages offerts par des partenaires locaux.



« L'objectif, c'est que le commerçant qui s'est lancé avec ce dispositif reste sur place »

NOYON

Mademoiselle Claire ouvre sa boutique à l'essai



Mademoiselle Claire ouvre sa boutique à l'essai. Elle a pu tester son projet de commerce de proximité pendant six mois. Le local est loué à un loyer modéré et elle bénéficie d'avantages offerts par des partenaires locaux.

Une boutique pour tester son idée de commerce

Tester pendant six mois son idée de commerce, en bénéficiant d'un loyer modéré et d'un accompagnement, tel est le concept lancé par la Fédération des Boutiques à l'essai.



Le concept de la Boutique à l'essai permet à une personne qui souhaite créer un commerce de tester pendant six mois son projet de commerce de proximité. Le local est loué à un loyer modéré et le commerçant bénéficie d'avantages offerts par des partenaires locaux.

Osez ouvrir votre boutique

Lancée dans le département de l'Oise voici maintenant deux ans, Ma Boutique à l'Essai permet aux personnes qui souhaitent ouvrir un commerce de tester leur idée au sein d'une boutique vacante en centre-ville pendant une période de six mois renouvelable. En plus d'un loyer modéré et d'un accompagnement, le nouveau

commerçant bénéficie d'avantages offerts par des partenaires locaux comme l'assurance gratuite du local ou les frais bancaires réduits. Depuis le lancement de l'opération à Noyon, huit nouvelles boutiques ont ouvert à proximité de la Boutique à l'Essai. Face à ce succès, de nombreuses autres collectivités ont souhaité

dupliquer le concept. Quatre nouveaux projets sont désormais en cours d'étude dans le département par la Fédération des Boutiques à l'Essai, créée à Compiègne en novembre dernier.



CLAUDE BÉTE, COORDINATRICE DE MADAMEISSELLE CLAIRE PRIET-LAPOSTOLLE FÉMININE OCCUPE ACTUELLEMENT LA BOUTIQUE À L'ESSAI DE NOYON.

COMMERCE

Un local où tester son projet de magasin

C'est une première en France, assure Oise Est initiative. La Boutique à l'essai veut faciliter l'installation de nouveaux commerces en centre-ville.



5 personnes ont pu tester leur projet de commerce de proximité pendant six mois. Le local est loué à un loyer modéré et les candidats bénéficient d'un accompagnement.

Le projet de la Boutique à l'essai est une première en France. Il permet aux entrepreneurs de tester leur projet de commerce de proximité pendant six mois. Le local est loué à un loyer modéré et les candidats bénéficient d'un accompagnement.

initiative commerciale intercommunale

Une 1^{re} pour « Ma boutique à l'essai »



LAON. "Ma boutique à l'essai" : une initiative pour relancer le commerce en ville haute

« Ma boutique à l'essai » est une initiative commerciale intercommunale lancée à Laon. Elle permet aux entrepreneurs de tester leur projet de commerce de proximité pendant six mois. Le local est loué à un loyer modéré et les candidats bénéficient d'un accompagnement.

« Happy hours » ce jeudi 10 septembre en ville haute



LAON. « Happy hours » ce jeudi 10 septembre en ville haute

Le réseau Ma Boutique à l'Essai

- Plus de 300 collectivités déjà intéressées par le concept
- 30 boutiques à l'essai en 2016 et 50 de prévues en 2017
- Des reportages et articles sur :



Nous contacter



Maxime BREART - Tél : 03 44 76 69 13

maxime@mbale.fr - Port : 06 52 54 40 91

www.maboutiquealessai.fr