

➤ **FICHE EXPERIENCE : Un projet de boutique à l'essai pour dynamiser le commerce dans les quartiers prioritaires**

## Ma Boutique, Mon Quartier à Hirson

---

### ✓ Plus-value et spécificités de la démarche

« Ma Boutique, Mon Quartier » est une déclinaison de l'opération « Ma Boutique à l'Essai », testée à Hirson dans l'Aisne.

La spécificité du projet est de proposer à un entrepreneur une cellule commerciale vacante en **quartier politique de la ville** afin de **tester un projet commercial dans une logique partenariale**.

« Aider le porteur de projet à faire de son idée une réussite. »

**Olivier BOURDON**, directeur de la Fédération des Boutiques à l'Essai



### Mots clés

#accompagnement #commerce #partenaires #devéco  
#boutiqueàlessai #quartier #porteur



## Fiche expérience : Un projet de boutique à l'essai pour dynamiser le commerce dans les quartiers prioritaires

Publiée le 11/10/ 2017

### DIAGNOSTIC — CONTEXTE

En **2016** la ville d'Hirson répond à un **appel d'offre** lancé par la Fédération des Boutiques à l'Essai qui souhaite sélectionner une ville pilote en Picardie pour dupliquer le concept de Boutique à l'Essai en QPV.

Cet appel d'offre s'inscrit dans le contexte suivant :

- le succès constaté du concept de boutique à l'essai depuis 2013 sur l'ensemble du territoire national en réponse à la désertification des commerces de proximité dans les villes ;
- la progression constante de la vacance commerciale dans les QPV.

**Le centre-ville d'Hirson relève de la géographie prioritaire** : cette spécificité conduit la Fédération des Boutiques à l'Essai à retenir cette candidature, faisant de la ville un des premiers sites pilote de l'expérimentation « Ma Boutique, Mon Quartier » en Picardie.

### CONCEPTION DU PROJET

C'est en réponse aux demandes des collectivités et suite au succès des boutiques à l'essai que la Fédération des Boutiques à l'Essai décide de transposer le concept dans les quartiers prioritaires.

A cette fin, la Fédération mobilise la **Caisse des Dépôts** au niveau régional et établit un partenariat avec la **Maison des Entreprises de la Thiérache et de la Serre** (M.E.T.S).

### METHODE

**Les objectifs** du projet sont :

- encourager l'esprit d'entreprendre,
- développer l'exemplarité,
- apporter de nouveaux commerces aux habitants du quartier,
- détecter des porteurs de projet,
- mobiliser les habitants et les acteurs du quartier.

L'expérience repose sur les éléments suivants :

- un porteur de projet prioritairement issu du quartier, motivé, avec un projet estimé pertinent et accompagné ;
- un local vacant situé dans le quartier nécessitant peu de travaux, d'une superficie de 30 à 60m<sup>2</sup> avec un bail dérogatoire (loyer à prix modéré) ;
- un réseau de partenaires locaux (associations de commerçants, réseau d'accompagnement à la création d'entreprises, banques, expert comptable, avocat, Chambre de Commerce et de l'Industrie, Chambre des Métiers et de l'Artisanat et habitants du quartier) qui accompagne le porteur de projet avant, pendant et après l'ouverture de la boutique ;
- le réseau national des Boutiques à l'Essai qui apporte un suivi et un appui ;

- une campagne de communication élargie : presse, vitrophanie.

Les commerces de bouche sont exclus car trop contraignants en termes d'aménagement des locaux et de respect des normes.

« L'objectif : que ces nouveaux commerçants deviennent des ambassadeurs de l'entrepreneuriat dans leur quartier. »

**Olivier BOURDON**, directeur de la Fédération des Boutiques à l'Essai

## MISE EN ŒUVRE

A Hirson, **le quartier politique de la ville Gare et Verrerie** est retenu pour le projet : sa localisation, à proximité du centre et de la gare en fait un emplacement stratégique d'un point de vue commercial.

Un **réseau d'une vingtaine de partenaires locaux** associés au projet en amont est mobilisé. Il comprend le service Politique de la ville de la collectivité, un bailleur privé, le réseau d'accompagnement à la création d'entreprise M.E.T.S, des acteurs économiques (banquier, assureur...) et l'association locale des commerçants. En l'absence d'un poste dévolu à l'accompagnement à la création d'entreprise interne à la Ville, cette dernière décide de confier le pilotage du dispositif à la **M.E.T.S** :

- En août 2016 une réunion de la M.E.T.S avec le service urbanisme de la Ville, des notaires et des agents immobiliers locaux permet d'inventorier les locaux disponibles. **Le local** identifié compte 55m<sup>2</sup>, détenu par un bailleur privé et se situe dans un lieu de passage. Il ne nécessite aucun travaux.
- En décembre 2016, une rencontre des partenaires locaux privés et publics est organisée à la mairie d'Hirson pour présenter le dispositif. **Une convention** est passée avec une dizaine d'entre eux qui s'engagent à offrir certains services aux futurs porteurs de projets (premiers mois d'assurance gratuits, frais bancaires réduits...).
- Début juin 2017: la M.E.T.S lance **un appel à candidature** ouvert en priorité aux porteurs de projet issus du quartier Gare et Verrerie mais également du reste de la ville. Ce lancement se fait à l'occasion d'une conférence de presse tenue dans le local commercial en présence du maire, des élus et de porteurs de projet potentiels. Cela marque le démarrage d'une **campagne de communication** (affiches, flyers, vitrophanie sur la vitrine du local). Chaque partenaire relaye dans son propre réseau l'information qui bénéficie d'une communication locale par la presse, la Ville, la M.E.T.S et d'une communication nationale par la Fédération des Boutiques à l'Essai.
- Tout au long de l'été, le réseau de partenaires **accompagne les porteurs de projets** dans la constitution de leur réponse.
- Le 29 septembre 2017, le réseau de partenaires constitué en **comité de sélection** est réuni pour juger de la fiabilité et de la pertinence des projets et sélectionner le lauréat : à cette fin les candidats retenus sont auditionnés.

Les lauréats sont Elizabeth et Rémi, jeunes photographes de 25 et 30 ans originaires de Haute-Savoie et d'Hirson. Ils considèrent que le dispositif « Ma Boutique, Mon Quartier » sécurise leur projet de création d'entreprise et visent une activité pérenne.



## Fiche expérience : Un projet de boutique à l'essai pour dynamiser le commerce dans les quartiers prioritaires

Publiée le 11/10/ 2017

L'installation dans la boutique doit avoir lieu fin novembre-début décembre 2017. D'ici là, la M.E.T.S mène un travail d'accompagnement avec le propriétaire et la Chambre des Métiers pour **l'établissement d'un bail dérogatoire**.

En amont de l'aménagement dans la boutique, les lauréats suivent un SPI (Stage de Préparation à l'Installation obligatoire de 4 jours 1/2 dispensé par la Chambre des Métiers) et bénéficient d'un temps de debrief du comité de sélection avec la METS qui restitue l'ensemble des conseils prodigués par les membres-partenaires du jury.

Elizabeth et Rémi vont tester leur projet durant 6 mois (renouvelable une fois) et décideront ensuite de poursuivre ou non l'activité.

En termes d'accompagnement et de **suivi** : leur business plan a été analysé avec l'appui de la M.E.T.S, en lien avec un expert comptable, sur un prévisionnel de 6 mois et de 3 ans. Durant une année, **un point mensuel** sera fait avec la M.E.T.S sur la base du plan de trésorerie établi en amont : l'occasion de vérifier l'évolution du chiffre d'affaire, la gestion des charges et cotisations...

Les candidats non retenus sont orientés vers des structures partenaires d'accompagnement adaptées à leur situation.

### RESULTATS

#### ► Appel à candidatures

- 10 porteurs de projet identifiés
- 5 porteurs accompagnés dans la constitution d'un dossier de réponse
- 2 projets finalistes

#### ► Ma Boutique, Mon Quartier

- En Picardie : une boutique ouverte à Crépy-en-Valois (Oise), une en projet à Noyon (Oise)
- En France : la fédération des Boutiques à l'Essai essaime le projet sur l'ensemble du territoire

*« C'est du gagnant-gagnant : du point de vue des collectivités cela fait évoluer les modes de faire, pour le porteur de projet c'est facilitant, pour le propriétaire du local c'est l'opportunité de valoriser une cellule commerciale vacante et pour l'accompagnant c'est très enrichissant notamment grâce au partenariat noué avec la Fédération des Boutiques à l'Essai.*

*Du point de vue communication nous avons eu également des retombées très positives.»*

**Kévin MOREAU**, responsable création/reprise d'entreprise M.E.T.S

### POINTS DE VIGILANCE

- Le projet doit répondre à une volonté locale.
- La constitution d'un noyau dur de partenaires-acteurs locaux partie prenante tout au long du projet est un critère de réussite du dispositif.



## Fiche expérience : Un projet de boutique à l'essai pour dynamiser le commerce dans les quartiers prioritaires

Publiée le 11/10/ 2017

- L'identification d'un local commercial vacant en QPV doit se faire en amont du projet : les propriétaires doivent être bien accompagnés, avertis que le processus peut prendre du temps.

« L'enjeu est de faire valoir au propriétaire du local que passer par ce dispositif c'est à priori miser sur des locataires de longue durée .»

**Kévin MOREAU**, responsable création/reprise d'entreprise M.E.T.S

## PARTENAIRES ET FINANCEMENTS

### Financements :

- Etat via le CGET
- Ville
- Intercommunalité
- CDC

### Partenaires

- Etat via le CGET;
- Ville
- Intercommunalité
- CDC
- Agence France Entrepreneur (AFE)
- M.E.T.S
- Initiative Aisne
- Partenaires privés locaux



## Contact - informations

**Maxime BREART** Coordinateur national Fédération des boutiques à l'Essai  
03 44 76 69 13 | maxime@mbale.fr  
<https://www.maboutiquealessai.fr/>

**Kevin MOREAU** Responsable création/reprise d'entreprise Maison des Entreprises de la Thiérache et de la Serre 03 23 91 36 50 | k.moreau@enthierache.com  
<http://mets.oxatis.com/>