

Règlement de l'opération

«La Fabrique à boutique»

Centre-ville de Dax

Dans le cadre de sa politique en faveur de la dynamisation commerciale du centre ville, la ville de Dax lance une opération-test « **LA FABRIQUE A BOUTIQUE** »

- Favoriser l'installation de nouveaux commerces en centre ville
- Conforter et développer l'offre commerciale dans une rue stratégique
- Innover et être moteur
- Offrir les conditions optimales d'installation en agissant sur le loyer

Cette opération innovante et expérimentale a pour objectif :

- d'agir concrètement sur l'aide à l'installation d'un porteur de projet , commerçant ou artisan
- dans une cellule idéalement placée en rue piétonne
- avec un loyer modéré
- avec un suivi personnalisé

Règlement de l'opération :

La ville de Dax propose :

- un local commercial 32 m² + réserve 28 m² dans une rue premium de l'hyper-centre de Dax (rue des Carmes)
- pas de droit d'entrée
- versement 1 mois de caution à l'entrée
- loyer progressif : 500 € HT mensuel la première année, 600 € HT mensuel l'année suivante + charges locatives : eau, électricité, téléphone, OM, assurance
- un bail d'un an renouvelable 1 fois avec possibilité de bail commercial classique (3-6-9) à la fin
- la possibilité pour chacune des parties de mettre un terme au bail avant son échéance si la pérennité de l'activité n'est pas avérée
- un suivi personnalisé durant la durée du bail par la structure de conseil BGE Landes Tec Ge Coop
- un parrainage professionnel des représentants du commerce de centre ville

Profil des candidats et de l'activité :

- Créateur ou chef d'entreprise immatriculé ne disposant pas de local commercial à Dax

Activité ciblée : concept innovant et/ou activité confortant la singularité de l'offre commerciale d'un centre-ville. Exploitation en franchise admise.

Activités exclues : métiers de bouche, services et professions libérales.

Engagement des candidats :

- compléter le dossier de candidature avec lettre de motivation + CV
- présenter son projet devant le comité de sélection
- collaborer au suivi personnalisé dans le cadre d'une convention de suivi
- s'engager sur la véracité des informations sur l'entreprise
- s'engager à mettre tout en œuvre pour la réussite de son entreprise : obligation d'achalandage du point de vente, amplitude des jours et horaires d'ouverture...
- respecter les termes de la convention de suivi
- s'acquitter de ses charges
- s'engager à informer les partenaires de toute modification concernant son activité (forme juridique, objet, etc...)

APPEL À CANDIDATURES LE 1^{ER} JUILLET 2017

- Dossier à télécharger sur **dax.fr**

ou à solliciter auprès de la Mairie de Dax – Pôle de Développement économique & commercial - Rue St-Pierre -BP 50344 – 40107 DAX CEDEX

- **Dépôt des dossiers complets avant le 31 octobre 2017 - 12h**

• Par courrier à la Mairie de Dax – Pôle de Développement économique & commercial
Rue St-Pierre -BP 50344 – 40107 DAX CEDEX



Dossier de candidature

«La Fabrique à boutique»

Centre-ville de Dax

Prénom _____
Nom _____

Adresse _____

Activité envisagée

Dossier à compléter et à déposer
avec les annexes lettre de motivation et CV

En partenariat avec :  **BGE**
Tec Go Coop

dax.fr   



I. ÉTAT CIVIL ET COORDONNÉES

Nom :

Prénom :

Date de naissance :

Lieu de naissance :

Adresse :

Code Postal :

Ville :

Téléphone :

Mail :

Statut actuel :

Demandeur d'emploi indemnisé

Depuis quelle date :

Date de fin des droits :

Demandeur d'emploi non indemnisé

Chef d'entreprise

Salarié

Situation familiale

Célibataire

En couple (régime matrimonial si marié)

Nom et prénom du conjoint :

Date et lieu de naissance :

Profession :

Nombre d'enfants à charge :

II. FORMATION ET EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

1. Formations et diplômes

Initiale, continue, technique, informatique,...

Intitulé de la formation ou diplôme	Année(s)

2. Expériences professionnelles

Nom de l'entreprise ou de l'employeur	Ville	Année(s)	Fonction

Pensez-vous disposer des compétences nécessaires à la mise en œuvre de votre projet ?

Compétences en comptabilité

- Si oui, pourquoi ?
- Si non, quelle solution avez-vous envisagé ?
- A approfondir (précisez vos besoins) :

Compétences en gestion

- Si oui, pourquoi ?

- Si non, quelle solution avez-vous envisagé ?
- A approfondir (précisez vos besoins) :

Compétences commerciales

- Si oui, pourquoi ?
- Si non, quelle solution avez-vous envisagé ?
- A approfondir (précisez vos besoins) :

Compétences en animation

- Si oui, pourquoi ?
- Si non, quelle solution avez-vous envisagé ?
- A approfondir (précisez vos besoins) :

Compétences en gestion de stock

- Si oui, pourquoi ?
- Si non, quelle solution avez-vous envisagé ?
- A approfondir (précisez vos besoins) :

Compétences en outils numériques

Informatique : traitement de texte, tableur, progiciel métier

- Si oui, pourquoi ?
- Si non, quelle solution avez-vous envisagé ?
- A approfondir (précisez vos besoins) :

Internet : e-reputation, google mybusiness, page professionnelle Facebook..

- Si oui, pourquoi ?
- Si non, quelle solution avez-vous envisagé ?
- A approfondir (précisez vos besoins) :

3. Expériences extra-professionnelles (qui peuvent être un atout pour votre projet)

Loisirs, sports, activités associatives, culturelles, bénévolat,...

4. Votre entourage (conjoint, famille) vous soutient-il dans votre projet ?

Oui

Non

Si non, pourquoi ?

5. Quelles sont vos priorités ?

(classez par ordre d'importance de 1 à 5 : 1 le moins important, 5 le plus important)

	1	2	3	4	5
Mes revenus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ma vie de famille	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mon indépendance	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ma réussite professionnelle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Autre, précisez :

6. Les charges mensuelles de votre foyer

Loyer : _____ €

Prêt habitat : _____ €

Prêt à la consommation : _____ €

Impôts : _____ €

Assurances : _____ €

Pensions diverses : _____ €

Autres frais : _____ €

Montant total des charges : _____ €

7. **Le niveau minimum de revenu afin de couvrir vos charges :** _____ €

8. Notion de culture entrepreneuriale dans votre entourage

Est-ce que vous connaissez personnellement un ou plusieurs chefs d'entreprise autour de vous ?

Oui

Non

Si oui, quels appuis peuvent-ils vous apporter ?

9. Temps que vous êtes prêt à consacrer à votre activité :

De 5 à 8 heures/jour

De 8 à 10 heures/jour

De 10 à 12 heures/jour

12 heures et plus/jour

10. Quels sont les éléments favorables à votre projet et ceux qui pourraient être un frein ?

Éléments favorables :

Éléments défavorables :

III. VOTRE PROJET ET SON MARCHÉ

Si vous avez été accompagné par un organisme spécialisé dans la création d'entreprise, nous vous conseillons de nous transmettre aussi en pièce jointe l'étude économique et financière réalisée

1. Quels sont les produits ou services que vous souhaitez vendre ?

Soyez le plus précis possible

2. Quelles sont les contraintes particulières liées à votre activité ? Au produit ?

Est-ce une profession réglementée ?

Faut-il un diplôme pour exercer l'activité ?

Normes d'hygiène et de sécurité à respecter ?

Autres :

3. Qui sont vos clients potentiels ?

Description de la clientèle (répartition en % des ventes) :

Particulier ___%

Collectivités ___%

Entreprises ___%

Autre ___%

4. Motivations d'achat de vos clients potentiels ?

5. Les éléments clés de votre marché ?

Votre marché est :

- Local National
 Régional International

Quelles recherches avez-vous effectuées sur le terrain pour déterminer votre clientèle ?
Expliquez :

6. Votre politique tarifaire

Comment avez-vous établi vos prix de vente ? (*prix d'achat, marge, concurrence...*)

Modalités de paiement de vos clients

- Au comptant Carte bancaire Sans contact

7. Les moyens utilisés pour vendre votre produit ?

- Vente directe Internet
 click and collect Autres (expliquez) :

8. Est-ce que votre activité est soumise à une saisonnalité ?

Oui

Non

Si oui, quels sont les mois où l'activité est la plus forte ? La plus faible ?

IV. VOS CONCURRENTS

1. Avez-vous identifié vos principaux concurrents ?

2. Citez-les :

Concurrent 1 :

Nom :

Adresse :

Produits ou services fournis :

Prix :

Zone de chalandise :

Concurrent 2 :

Nom :

Adresse :

Produits ou services fournis :

Prix :

Zone de chalandise :

Concurrent 3 :

Nom :

Adresse :

Produits ou services fournis :

Prix :

Zone de chalandise :

Concurrent 4 :

Nom :

Adresse :

Produits ou services fournis :

Prix :

Zone de chalandise :

Concurrent 5 :

Nom :

Adresse :

Produits ou services fournis :

Prix :

Zone de chalandise :

V. VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE

1. Votre politique de prix par rapport à vos concurrents et comment vous distinguez-vous d'eux ?

2. Quelle est votre politique de promotion commerciale ?

Gestion d'un fichier clients, distribution d'échantillons, cadeaux, carte de fidélité, bon de parrainage, page facebook professionnelle, réseaux sociaux ...

3. Quels moyens allez-vous utiliser pour faire connaître vos produits (publicité, phoning, tracts, internet, réseaux sociaux, ...)

4. Quels sont les jours et horaires d'ouverture de la boutique ?

Précisez (vos réponses ont un caractère engageant) :

Jours d'ouverture	Horaires d'ouverture
<input type="checkbox"/> lundi :	
<input type="checkbox"/> mardi :	
<input type="checkbox"/> mercredi :	
<input type="checkbox"/> jeudi :	
<input type="checkbox"/> vendredi :	
<input type="checkbox"/> samedi :	
<input type="checkbox"/> dimanche :	

5. Prévoyez-vous de pratiquer des fermetures tardives ou des ouvertures dominicales en particulier lors des opérations commerciales ?

Oui Non

Si oui : combien de fois dans l'année ?

< 2 fois < 5 fois < 10 fois > 10 fois

6. Quels seront vos partenaires, vos prescripteurs ?

VI. VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL

1. Mode de calcul de votre chiffre d'affaires

Merci de bien vouloir détailler le mode de calcul du chiffre d'affaires annuel

- **Prestation de service :**

Estimation du nombre d'heures facturées ou du nombre de jours facturés :

Coût de l'heure ou de la journée facturée :

- **Vente d'un bien :**

Prix d'achat du produit :

Marge pratiquée :

Prix de vente :

Nombre de produits vendus par mois :

2. Détail du chiffre d'affaires par mois et par produit

Mois (préciser)	Chiffre d'affaires prestations et services HT	Chiffre d'affaires ventes HT	Chiffre d'affaires total HT
1 ^{er} mois			
2 ^{ème} mois			
3 ^{ème} mois			
4 ^{ème} mois			
5 ^{ème} mois			
6 ^{ème} mois			
7 ^{ème} mois			
8 ^{ème} mois			
9 ^{ème} mois			
10 ^{ème} mois			

11^{ème} mois

12^{ème} mois

Total annuel

VII. LES MOYENS MATERIELS NECESSAIRES A L'EXERCICE DE VOTRE ACTIVITE

1. Avez-vous besoin d'un stock pour démarrer votre projet ?

Oui

Marchandises Montant prévisionnel :

Matières premières Montant prévisionnel :

Non

2. Citez vos principaux fournisseurs

Fournisseur 1 :

Nom :

Adresse :

Produits ou services fournis :

Conditions de livraison (délais, quantité...) :

Mode de paiement :

Comptant

Délais de paiement (à combien de jours ?)

Fournisseur 2 :

Nom :

Adresse :

Produits ou services fournis :

Conditions de livraison (délais, quantité...) :

Mode de paiement :

Comptant

Délais de paiement (à combien de jours ?)

Fournisseur 3 :

Nom :

Adresse :

Produits ou services fournis :

Conditions de livraison (délais, quantité...) :

Mode de paiement :

Comptant

Délais de paiement (à combien de jours ?)

Si vous ne les connaissez pas, comment allez-vous les trouver ?

3. Disposez-vous d'un véhicule pour vos déplacements dans le cadre du projet?

Oui

Non

Si non, quels moyens envisagez-vous pour vous déplacer ?

4. Descriptif des autres moyens matériels

Description	Acquis (date d'acquisition)	Achat		Location
		Date prévue	Coût	Durée

--	--	--	--	--

--	--	--	--	--

--	--	--	--	--

Total

VIII. LES MOYENS FINANCIERS AU DÉMARRAGE

BESOINS

Immobilisations incorporelles	
	Frais d'établissement
	Fonds de commerce
Immobilisations corporelles	
	Travaux et aménagements
	Matériel et outillage
	Véhicule
Immobilisations financières	
	Cautions
Besoin en fonds de roulement	
	Trésorerie
	Stock HT
TOTAL DES BESOINS	

RESSOURCES

Capitaux propres	
	Apport personnel en numéraire
	Apport personnel en nature
	Autres ressources
Prêt(s) bancaire(s)	
Aides publiques (Conseil Régional, Communautés de Communes...)	
Aides indirectes	
	Aide aux demandeurs d'emplois créant ou reprenant une entreprise ACCRE
	Maintien du revenu ASSEDIC, RSA....
TOTAL DES RESSOURCES	

IX. COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

CHARGES	Montant	PRODUITS
ACHATS	0	CHIFFRE D'AFFAIRES
Matières premières		Vente de produits finis
Marchandises		Prestations de service
Fournitures diverses		
Emballages		
CHARGES EXTERNES	0	
Sous-traitance		
Loyer ou emplacements		
Charges locatives		
Entretien et réparations (locaux, matériels)		
Fournitures d'entretien		
Fournitures non stockés		
Assurances (véhicule, stock, matériel)		
Frais de formation		
Documentation		
Honoraires		
Publicité		
Transports		
Déplacement, Missions		
Frais postaux, téléphone		
IMPOTS ET TAXES		
CHARGES DE PERSONNEL	0	
Prélèvement de l'exploitant		
CHARGES SOCIALES EXPLOITANT		
CHARGES FINANCIERES	0	PRODUITS FINANCIERS
Intérêt des emprunts		
CHARGES EXCEPTIONNELLES		PRODUITS EXCEPTIONNELS
Dotation amortissement et provisions (voir plan de financement)		
Total des charges	0	Total des produits
Résultats (bénéfice)	0	Résultat (perte)
TOTAL	0	TOTAL

VOTRE MOTIVATION

1. Pourquoi candidatez-vous à l'opération «La Fabrique à Boutique »?

Dans une lettre à annexer au présent dossier, vous vous présenterez et exposerez votre motivation.

Reprenez ci-dessous les principaux arguments.

2. **Donnez-nous trois arguments qui pourraient orienter la décision du comité de sélection ?**

- Argument 1

- Argument 2

- Argument 3