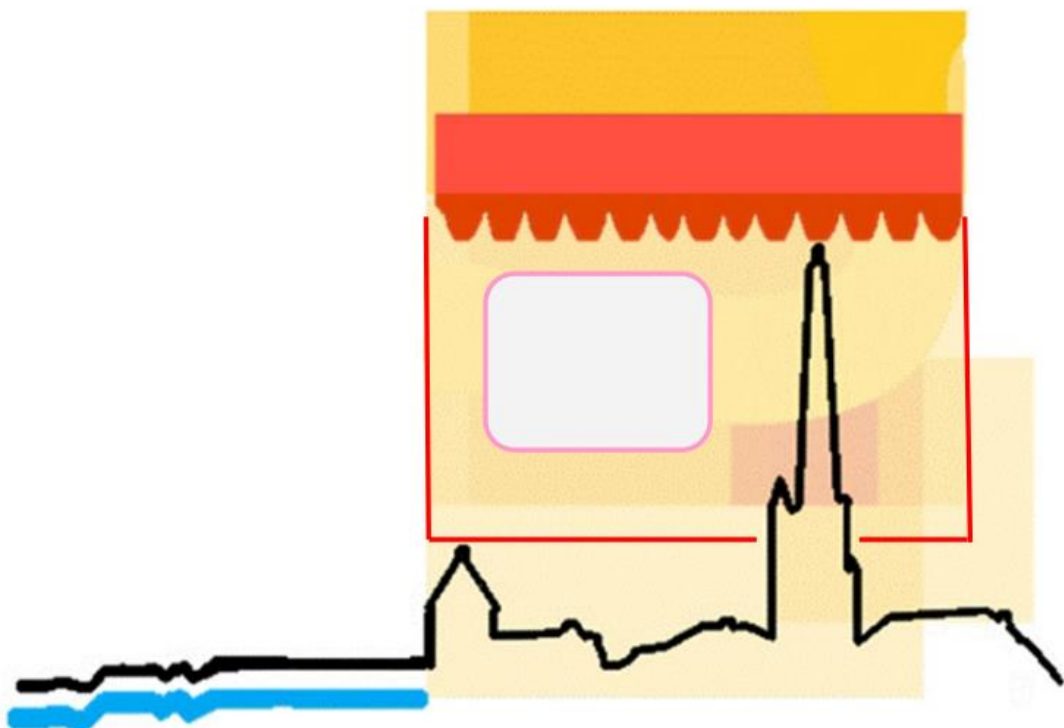




Je Teste mon commerce
#La Bastide à portée de main

Appel à candidature porteur de projet

Lancez-vous à Sainte-Foy-la-Grande!

« **Je teste mon commerce # La Bastide à portée de main** ».

Venez tester votre commerce au cœur de la bastide, dans une des deux principales rues de la commune : rue Victor Hugo.

➡ Dossier à adresser au manager de centre-ville :
justine.jalil@saintefoylagrande.fr

Date limite de candidature :
15/01/2022



Présentation

Dans le cadre de la redynamisation du centre-ville, la commune de Sainte-Foy-la-Grande a lancé l'opération : « Je teste mon commerce ».

Cette initiative permet à un porteur de projet de venir « tester » son activité dans la Bastide, en minimisant les investissements de départ, en lui laissant le temps de s'installer et de développer son commerce.

Suite à un appel à candidature, le porteur de projet sélectionné bénéficiera d'une aide financière au paiement de son loyer pour un local remis à neuf et bénéficiera d'un accompagnement pour mener au mieux sa future activité.

Deux périodes de 6 mois permettront au nouveau commerçant de tester son activité et de conforter son équilibre économique grâce à un loyer modéré dans le cadre d'un bail précaire avant de s'engager directement auprès du propriétaire pour pérenniser son commerce.

Sainte-Foy-la-Grande compte environ une centaine d'artisans et commerçants, principalement situés rue Victor Hugo et la rue de la République.

Les objectifs

- ✓ Lutter contre la vacance commerciale
- ✓ Diversifier l'offre commerciale déjà existante
- ✓ Favoriser l'implantation des commerces
- ✓ Donner un coup de pouce aux porteurs de projet
- ✓ Dynamiser le centre-ville
- ✓ Renforcer l'attractivité



Avant travaux



LOCAL COMMERCIAL situé au 41, rue Victor Hugo

90M2 AVEC PIECE D'EAU + WC – Loyer : 800 euros par mois.

Subvention de la mairie : 400 euros par mois

Descriptif technique :

1/ Rampe PMR accès commerce.

2/ Vitrine : Vitrage thermique 4/16/4 + rideau métallique ou vitrage retardataire d'effraction. Longueur de 13 ML.

Structure encadrement bois verni incolore.

3/ Electricité : Entièrement refait suivant norme C 15 100

Pc, rj45 en goulotte plinthe PVC blanc (modulable)

Eclairage : pavé led encastré dans le faux plafond

4/ Plomberie/Sanitaire

Lavabo sur colonne + robinetterie mélangeur

Pack WC complet posé au sol

5/ Sol : Carrelage 45 x 45 + plinthe avec tapis de sol intégré

6/ Murs : Peinture satinée Blanc

7/ Porte bois intérieure + peinture satinée Blanc

8/ Plafond : Dalles minérales Blanc éclat

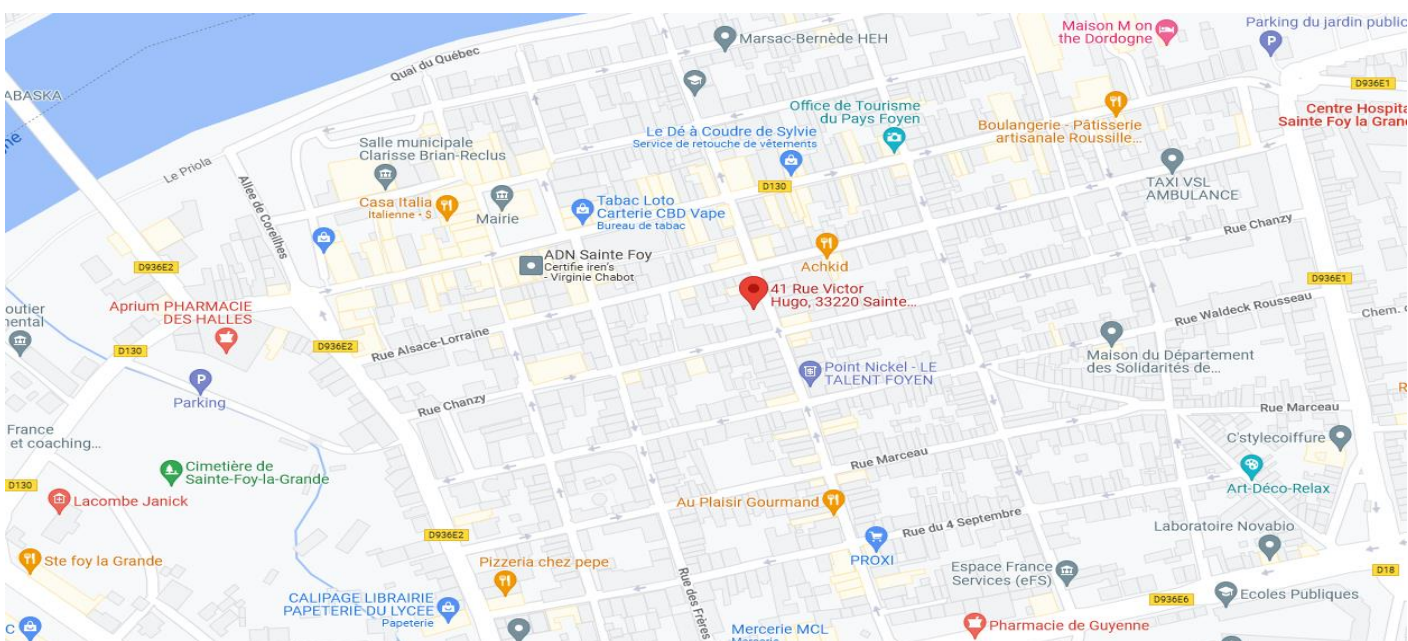


Concernant la rue Victor Hugo :

Une des principales rues commerçantes de Sainte-Foy-la-Grande, avec la rue de la République.

Depuis, un an environ, la rue se dynamise, même si elle compte encore quelques locaux vacants. L'entrée de rue accueille de plus en plus de métiers de bouche, avec notamment un hôtel/restaurant : Le Victor Hugo, qui a une clientèle fidèle; juste à côté L'Abstrait, cuisine d'auteur qui va également s'agrandir, un coffee shop « le coffee cosy », les Délices d'Orient offrant des spécialités orientales et espagnoles. Cela apporte de la convivialité à la rue et un flux de personnes.

Vous trouverez également un boucher-charcutier, deux boulangeries, agences immobilières, lapidaire, magasin de vêtements, artistes... De quoi élargir l'offres et attirer un large public.





Le Loyer

Le loyer est réglé par le porteur de projet directement au propriétaire (selon les modalités du bail précaire).

Engagements de la commune de Sainte-Foy-la-Grande

- A réception de la quittance, la commune de Sainte-Foy-la-Grande apporte son soutien au porteur de projet en lui versant une aide financière de 50%, **plafonnée à 400 euros par mois**.
- Assurer le suivi de l'implantation et du développement du porteur de projet.
- Apporter une aide technique et analyser son business plan.
- Mettre en place un plan de communication.
- L'aider dans son installation.

Engagements du propriétaire du local commercial

Le bailleur en partenariat avec la commune pour lutter contre la vacance commerciale dans la Bastide s'engage à :

- Proposer un local en bon état d'usage (sans vices cachés et sans travaux conséquents permettant une entrée immédiate).
- Proposer à l'artisan ou commerçant retenu de convertir le bail précaire en bail 3.6.9 au terme des douze mois.

Engagements et obligations du porteur de projet

- Participer à la dynamique collective du commerce du centre-ville.
- S'engager à entrer dans un dispositif d'accompagnement proposé par les partenaires.
- Aménager et maintenir l'espace intérieur et extérieur du local en bon état d'entretien et de propreté à ses propres frais.
 - Mettre en application le projet pour lequel il a été sélectionné.
- Être immatriculé au Registre des Métiers ou registre du Commerce et des Sociétés.
 - Exercer son activité en minimum cinq jours par semaine avec une amplitude horaire suffisante. Il devra se conformer au Code du Travail, notamment en termes de repos hebdomadaire et de durée maximale journalière autorisée.
- Participer à des réunions mensuelles pour faire le point avec la commune.
 - S'engager à respecter le paiement du loyer
- Signer avec la commune de Sainte-Foy-la-Grande une convention de partenariat.

Profil des candidats et de l'activité



Candidat en recherche d'un local commercial en centre-ville pour tester, pérenniser et développer une activité. (après étude préalable du marché).



Activités (Métiers d'art, artisanat et commerce) :

- ✓ Sera privilégié : nouveau concept et/ou activité confortant l'offre commerciale du centre-ville apportant de nouveaux services.
- ✓ Exclus : les métiers de bouche

Candidature :

Dossier à fournir avec les éléments suivants :

□ Le business plan (projet détaillé) :

- ✓ Formation / expérience professionnelle : compétences dans la mise en œuvre du projet (comptabilité, gestion, commerciale, numérique, animation, etc.)
- ✓ Étude de marché : cible, concurrence, positionnement de votre activité, éléments de différenciation, etc.
- ✓ Présentation des produits (visuels, fournisseurs, tarifs, etc.)
- ✓ Plan de communication détaillé du projet et de la stratégie commerciale : développement de l'offre et de la clientèle, moyens utilisés pour vendre des produits, prospection commerciale (réseaux sociaux, parrainage, etc.) partenariat, prix, promotion commerciale (carte de fidélité).
- ✓ Amplitude horaire (jours d'ouverture).

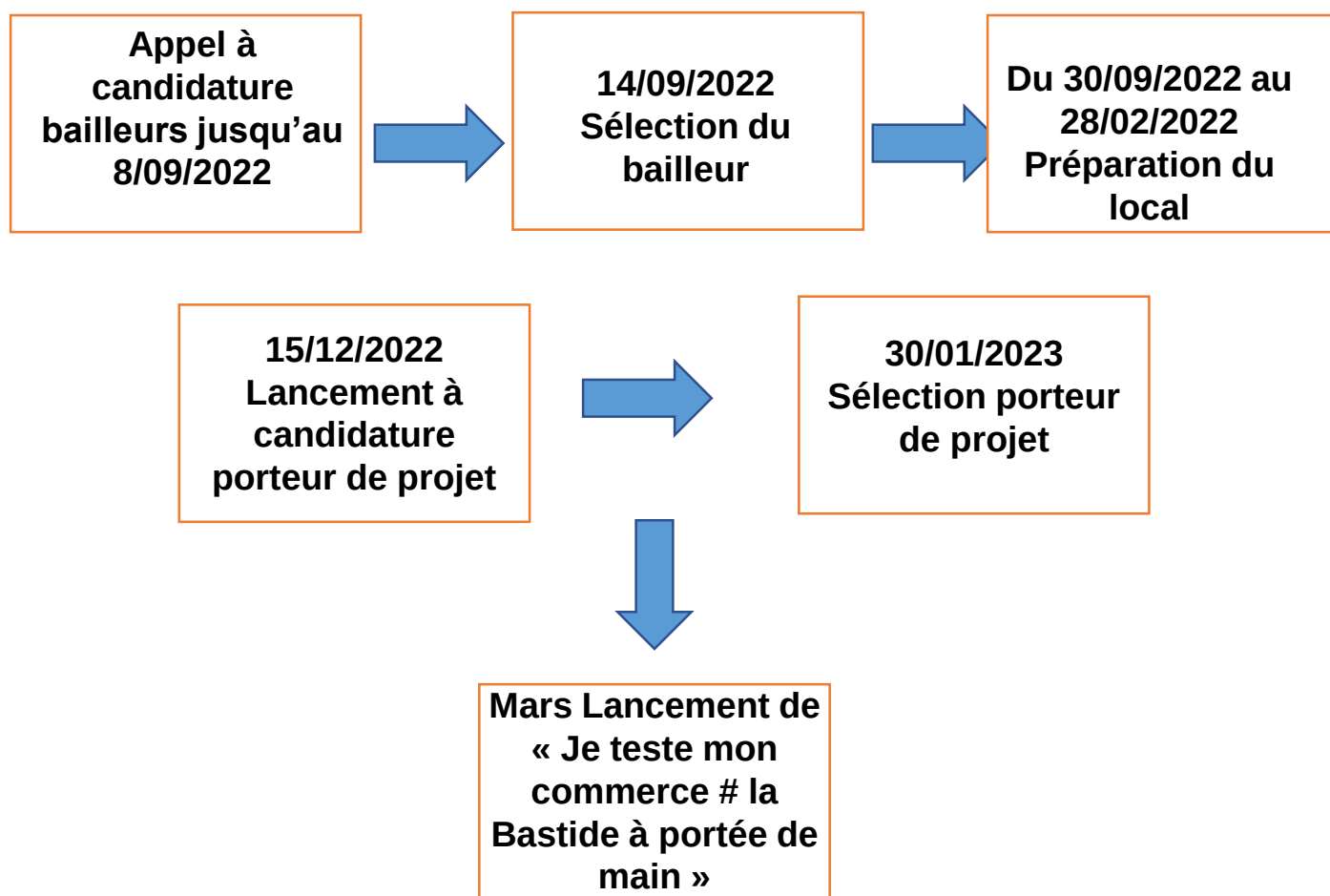
□ Un prévisionnel de la première année :

- ✓ Chiffres d'affaires par mois, moyen financier au démarrage, accord bancaire en cas de prêt, etc.

□ Les documents administratifs :

- ✓ Une pièce d'identité
- ✓ (Une copie de l'attestation d'assurance professionnel)
- ✓ (Un justificatif d'immatriculation d'entreprise ou de société)

Calendrier :



Analyse des offres

Sélection et attribution des dossiers par un jury constitué par les membres de la CCI, la chambre des métiers, la communauté de commune, la commune, l'état et les commerçants foyens.

- ☐ Originalité et qualité de l'offre commerciale
- ☐ Mise en avant de l'offre sur le lieu de vente
- ☐ Outils de communication pour promouvoir l'activité et développer sa clientèle

→ Pour toutes informations complémentaires contacter:

Manager de centre-ville : Justine Buzy Jalil

Justine.jalil@saintefoylagrande.fr

Tél : 06.76.72.83.74

Le dispositif « Je teste mon commerce # la Bastide à portée de main » est porté par la commune de Sainte-Foy-la-Grande en partenariat avec :

- La Chambre de commerce et d'industrie
 - La Chambre des métiers
- La Communauté de Communes du Pays Foyen
- L'État : Politique de la ville et Petites Villes de Demain

