

Boutique éphémère école

retour d'expérience d'une boutique **TEST** à Graulhet
Avril 2019

Des enjeux de territoire & sociaux

- ✓ Redynamiser les centres bourg, appareil commercial et petits commerces, lutte contre la désertification commerciale, boutiques vides, attractivité des centres bourg
- ✓ Accompagnement de créateurs d'entreprise de type couveuse pour artisans et commerçants



LA PETITE BOUTIQUE DES CRÉATEURS

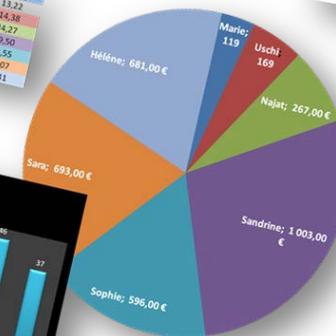
Ateliers GRATUITS

15/12 ATTELIER COUTURE
Création de sacs en tissu
Pour les enfants de 7 à 12 ans
Accompagné d'un parent
De 14h à 17h
Places limitées
Réservation
Séverine 06 48 72 18 10

19/12 ATTELIER POTERIE
Création de pluspoteos
Pour les enfants de 6 à 12 ans
Accompagné d'un parent
De 15h à 16h
Places limitées
Réservation
Sophie 06 10 79 85 88

TOMBOLA Gagnez 7 Lots
Poterie, Coussin, Boucles d'oreille...
sans obligation d'achat
Jeux du 4 au 24 décembre 2018
(Règlement disponible sur demande en magasin)
Du mardi au samedi de 10h à 12h30 et 14h30 à 19h
ouverture exceptionnelle
dimanche 22 et lundi 23 décembre
(9h30 pour le samedi - GRAMAT)

	CA	QTITE	PV moy
Marie	119,00 €	9	13,22
Uchi	187,00 €	13	14,38
Najat	267,00 €	11	24,27
Sophie	1 003,00 €	44	22,79
Sara	596,00 €	46	12,95
Hélène	681,00 €	37	18,41



Un dispositif d'appui économique

Redonner vie à un commerce désaffecté

Mobiliser d'autres commerçants

Tester ses produits
Tester sa capacité à vendre (pour soi ou salarié ?)
Tester sa capacité à entreprendre

Loyer temporaire pris en charge par la collectivité

Mobilisation des partenaires du dév. économique (Coop d'activité, CCI, Ch Métiers...)

Détection : service éco, centre social, partenaires éco...

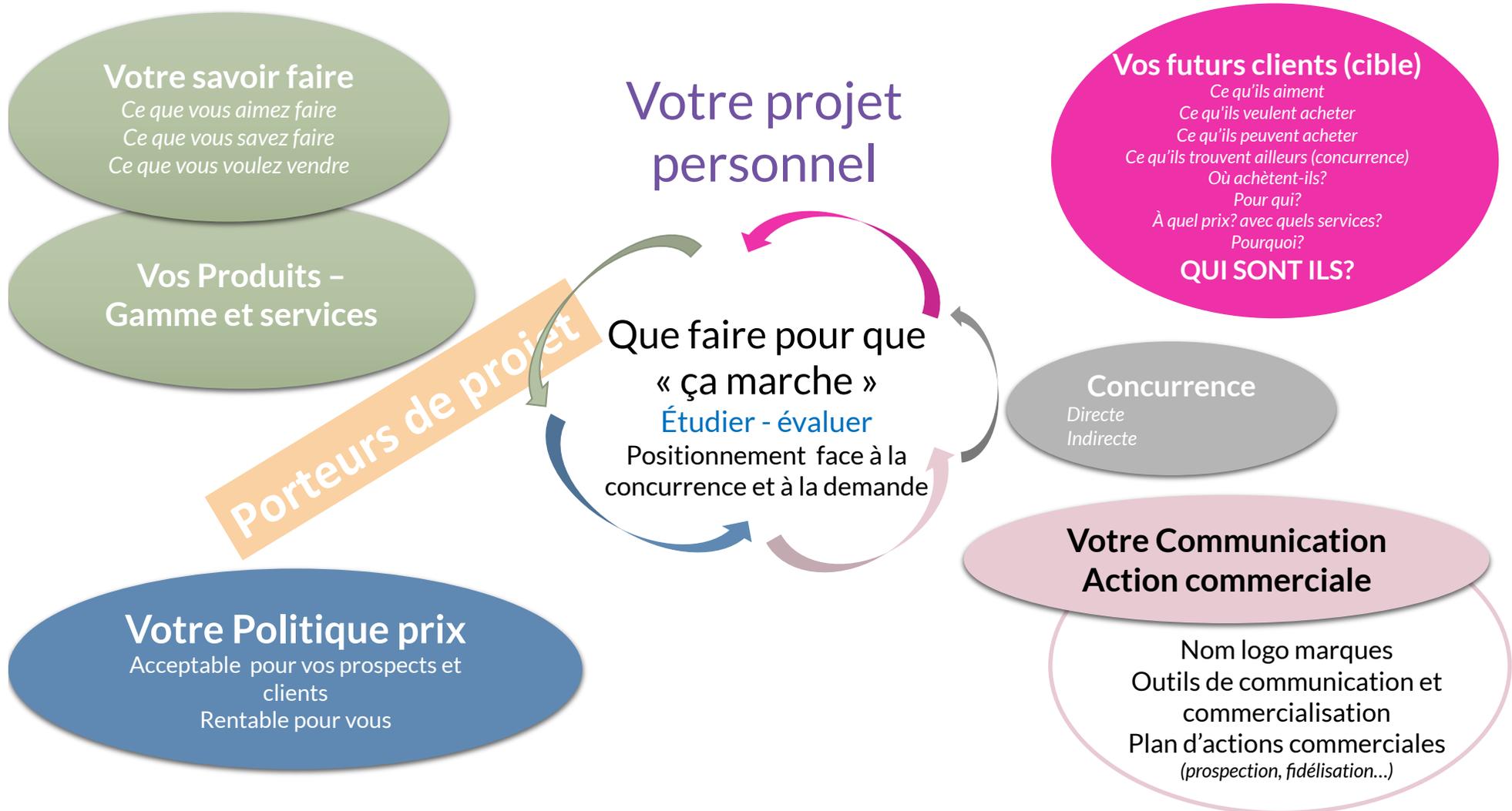
Accompagnement : Adefpat, Coop d'activité, service éco, chambres consulaires

Territoire

Boutique école

- Vendre des objets ou services
- Dans une boutique éphémère
- Seul ou à plusieurs

Un accompagnement sur-mesure pour des projets d'installation



Un exemple réussi : La boutique école de GRAULHET

Ouverture de mi novembre à fin décembre 2018



12 partenaires locaux mobilisés

14 jours de formation-développement
(collective et individualisée)

Evaluation un mois après

3 créations d'entreprise (dont 1 fragile)
2 projets à affiner
1 réorientation / projet salarié



Pour toutes :

- Une prise de conscience des capacités personnelles pour vendre ou gérer
- Des compétences développées (pour entreprendre, vendre, aménager...)
- Une prise de confiance en soi



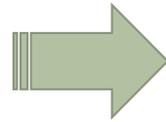
Un engagement du territoire

les enjeux de ce PROJET

Les acteurs locaux ont :

- Engagé des financements
- Une volonté d'aider

Donc une réelle confiance envers les porteurs de projet



Nos « responsabilités »

face aux personnes qui ont cru en nous

Le minima :

- ✓ Trouver et louer une boutique
- ✓ Rendre la boutique attractive par son offre et son accueil
- ✓ Ouvrir au moins 1 mois
- ✓ Une présence active de tous et pour tous
- ✓ Réaliser une inauguration simple mais réussie
- ✓ Une concertation sur les volets éco, commercial, social, communication...

Et bien sûr que le test soit profitable à chaque porteur de projet

À penser avant l'ouverture !

Sélection des candidat.e.s
Vision partagée

Le projet commun - LA BOUTIQUE

Date d'ouverture
Horaires
Qui fait quoi ? Planning?
Polyvalence et référents

Ouverture

Les produits quoi? combien? À quels prix?
Quels services? Livraisons, paquets cadeaux...
Quelle gestion des recettes (enregistrements analytiques...)?

Produits & services

Implantation - décoration - vitrine...

Merchandising

Inauguration

Comment créer du trafic dans la boutique ?
Comment fidéliser ?

Communication / Action commerciale

Budget :

*inauguration, déco,
ILV, fond de caisse,
caisse enregistreuse,
facture, relevé CA...*

Outils de communication
et commercialisation
Plan d'actions
commerciales (prospection,
fidélisation...)
Inauguration

Contenus de l'accompagnement

Avant l'ouverture :

- ✧ Dynamique de groupe (si plusieurs porteurs de projet : organisation planning, règles de coopération etc.)
- ✧ Connaître les enjeux (cadre de référence individuel, ambition économique...)
- ✧ Notion de cible / produit
- ✧ Construire son offre, gamme de produits, de prix, gestion des stocks)
- ✧ Anticiper sur les stocks nécessaires à l'ouverture

Pendant l'ouverture :

- ✧ Le merchandisage (plan d'implantation vitrine, réajustements, rotation)
- ✧ La communication, la notoriété, l'image, les supports à mettre en place, l'inauguration,
- ✧ Accueillir, vendre, fidéliser (en situation réelle dans la boutique)
- ✧ La gestion commerciale : analyse, marges, viabilité de l'activité, projection à terme

Et en post-ouverture de la boutique :

- ✧ Retour d'expérience, acquis pour les porteurs de projet, plan d'action création ou orientation emploi.
- ✧ Suivi individualisé des projets d'installation

Pour aller plus loin : n'hésitez pas à les contacter



Coordination de l'opération : Marie-Laure Ricard Goguery, chargée de mission politique de la ville, marie-laure.ricard-goguery@ted.fr, 06 83 30 02 88

Marine Vandendorpe, manageuse de centre bourg, marine.vandendorpe@ted.fr, 06 71 11 15 50

Kamel Telali, animateur pépinière d'entreprise Granilia, kamel.telali@ted.fr, 05 63 81 42 21



Nathalie Massol-Tournemire, nathalie.tournemire@orange.fr, 06 83 84 35 61



Pascal Bonnin, pascal.bonnin@adefpat.fr, 06 83 30 02 88

Avec les contributions financières de :

Pour la mise en place de la boutique par l'Agglo Gaillac Graulhet

- L'UD Directe du Tarn



Pour l'accompagnement en formation-développement :

- La région Occitanie
- Le Fonds Social Européen

