



Règlement du dispositif « Objectif Proximité »

DOCUMENT À DESTINATION DU **CANDIDAT-COMMERÇANT**

Objectif Proximité est une initiative de la Commune, avec le soutien du Ministre de l'Économie du Gouvernement wallon. Ce dispositif a pour but de développer ou redéployer l'activité commerciale en mettant l'accent sur le commerce physique dans les centralités urbaines et rurales de Wallonie.

1. OBJECTIFS DU DISPOSITIF

Le dispositif vise, à travers l'octroi de primes, à soutenir l'installation de nouveaux commerçants et aider à la pérennisation de commerçants existants. L'objectif est d'accroître l'attractivité des centralités wallonnes en y encourageant la qualité des commerces et la mixité de l'offre commerciale. Il s'agit en outre de diminuer le nombre de cellules commerciales vides et d'augmenter les services apportés à la population de ces centralités.

Objectif Proximité comprend deux volets :

- **« Je m'installe »** : vise à soutenir l'installation de nouveaux commerces qualitatifs dans des cellules commerciales vides du périmètre défini. L'activité de ces commerces devra rencontrer les besoins en matière de mixité commerciale identifiée par la commune (diagnostic commercial).
- **« Je me réinvente »** : destiné aux commerçants existants du périmètre défini désirant faire évoluer ou changer leur business model afin de pérenniser leur présence dans les centralités. Le repositionnement de ces commerces devra rencontrer les besoins en termes de mixité commerciale identifiés par la commune. Dans le contexte actuel de relance, il apparaît en effet important de pouvoir soutenir des entreprises déjà installées mais souhaitant faire évoluer significativement leur projet.

Une attention particulière sera portée aux projets de commerces partagés (et colocation commerciale), ceux dont l'activité promeut les circuits courts et/ou produits locaux ainsi qu'à l'innovation et la créativité des projets.

Un candidat-commerçant ne pourra prétendre qu'à un seul des deux volets de la prime « Objectif Proximité ».

2. PÉRIMÈTRE CONCERNÉ PAR LE DISPOSITIF

La liste précise des rues, accompagnée d'une carte illustrative, est annexée à ce règlement. Le périmètre est identique pour les deux volets : « Je m'installe » et « Je me réinvente ».

La Commune a la possibilité de modifier une fois par an la zone concernée par la prime « Objectif Proximité » et d'intégrer éventuellement d'autres rues ou quartiers, en fonction de l'évaluation du dispositif mais uniquement après accord du Comité de Pilotage régional.

3. CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ

Les candidats-commerçants doivent rentrer un dossier pour un projet de commerce de détail, de services ou à caractère manuel, tels que décrits dans le glossaire (définition de commerce). Les activités de professionnels à professionnels (B2B), les professions libérales, les agences immobilières, les activités dans le secteur des banques et assurances et les institutions d'enseignement ne sont pas reprises dans cette définition.

Les projets des candidats-commerçants qui souhaitent obtenir la prime « Objectif Proximité » doivent respecter les conditions suivantes :

- ✔ Le commerce doit être installé dans une des zones concernées par la prime (voir point 2 et annexe) ;



Règlement du dispositif « Objectif Proximité »

DOCUMENT À DESTINATION DU **CANDIDAT-COMMERÇANT**

- ✓ Le commerçant doit être porteur d'un projet de qualité, viable et répondant aux besoins identifiés de la zone (voir point 4) ;
- ✓ Le commerce devra être accessible tous les jours, selon des horaires habituels¹ pour son activité, à l'exception du ou des jour(s) de repos hebdomadaires ;
- ✓ Le candidat-commerçant doit être en règle avec les dispositions légales qui régissent l'exercice de son activité et les prescriptions urbanistiques ;
- ✓ Le commerce doit avoir conclu un bail de minimum 3 ans².

Suivant le volet visé par le dossier du candidat-commerçant, les conditions suivantes devront également être respectées :

3.1. POUR LE VOLET « JE M'INSTALLE »

- ✓ Le commerce doit s'installer dans une cellule commerciale vide bénéficiant d'une vitrine et située au rez-de-chaussée du bâtiment ;
- ✓ Le dossier de candidature doit être remis au plus tard dans les 3 mois après son installation (basé sur l'attestation d'inscription à la BCE - Unité d'établissement) ;
- ✓ La réalisation du dossier de candidature et de son business plan³ doit avoir été accompagnée par un organisme professionnel d'aide à la création (Structure d'Accompagnement à l'AutoCréation d'Emploi-SAACE ou organisme agréé par la Région wallonne). La liste des opérateurs est consultable sur le site du 1890.
 - Liste des SAACE
 - Liste des prestataires agréés par la Région wallonne à la Création d'entreprise (chèques-entreprise)

A défaut, si le candidat-commerçant choisit de présenter son dossier accompagné par un comptable agréé, il devra justifier :

- Soit d'une expérience suffisante en tant qu'indépendant (minimum 3 années à titre principal ou 5 ans à titre complémentaire) et de préférence dans le secteur du commerce ;
- Soit d'une formation supérieure à orientation économique/de gestion permettant de monter et de développer un projet d'entreprise seul.

S'il s'avère que le business plan, présenté et cautionné par le candidat, sans l'accompagnement d'une structure agréée dans le règlement, ne garantit pas la pérennité du projet présenté, le jury pourra imposer au candidat d'avoir recours à un tel accompagnement, et de représenter ledit projet ainsi accompagné.

3.2. POUR LE VOLET « JE ME RÉINVENTE »

- ✓ Le commerçant doit démontrer que le changement/l'évolution de son business model assurera la pérennité/le développement de son activité et de facto l'attractivité du centre-ville ;
- ✓ La réalisation du business plan accompagnée par un organisme agréé ou un comptable agréé.

3.3. DOSSIERS NON ÉLIGIBLES

Les dossiers suivants ne sont pas recevables :

- Les commerces en activité depuis plus de 3 mois à la date d'introduction de la demande pour le volet « Je m'installe » ;
- La reprise d'un fonds de commerce ;
- Les commerces qui déménagent d'une cellule reprise dans le périmètre défini à une autre du même périmètre (à l'exception du commerce qui doit agrandir sa surface commerciale dans le cadre du changement de business model)
- Les commerces ayant bénéficié de la prime Creashop-Plus ;

¹ Cf. glossaire « horaires habituels » ² Dans l'hypothèse où le commerçant est locataire. ³ Voir contenu minimum au point 4.1.



Règlement du dispositif « Objectif Proximité »

DOCUMENT À DESTINATION DU CANDIDAT-COMMERÇANT

- Les dossiers portés par des ASBL à l'exception des ASBL portant un projet économique ;
- Les commerces développés sous franchise.

4. PROCÉDURE DE PARTICIPATION

4.1. INTRODUCTION D'UN DOSSIER

La participation est soumise à l'introduction d'un dossier de candidature auprès de l'opérateur local porteur du projet (**par recommandé ou tout autre moyen conférant date certaine du dépôt du dossier**).

Le dossier comprendra les éléments suivants :

- ✓ La **fiche d'identification**⁶ dûment remplie ;
- ✓ Une **attestation d'inscription à la Banque Carrefour des Entreprises** ;
- ✓ Un **business plan**⁶ reprenant :
 - La description du projet et des personnes impliquées dans le projet ;
 - L'analyse de la concurrence ;
 - La stratégie commerciale et marketing ;
 - Les sources de financement et investissements ;
 - Un plan financier prévisionnel sur 3 ans ;
 - Les investissements qui seront couverts par la prime Objectif Proximité ;
- ✓ Une **attestation d'accompagnement de la structure agréée** ou, le cas échéant, une attestation de la Caisse d'Assurances Sociales justifiant d'une expérience d'indépendant suffisante ou d'un diplôme supérieur à orientation économique/gestion justifiant une formation probante.
- ✓ Une **copie du contrat de bail** (ou copie de l'acte de propriété). Dans le cas où le candidat-commerçant s'installe dans un local différent que celui présenté dans son dossier de candidature, il devra toujours se situer dans une des zones concernées par la prime pour pouvoir y prétendre ;
- ✓ Une **attestation d'acceptation du règlement**⁶ signée et d'engagement d'ouverture le cas échéant ;

L'ensemble des documents sera fourni de manière informatisée à l'opérateur local.

En déposant son dossier, le candidat-commerçant marque son adhésion au présent règlement, en accepte toutes les clauses et s'engage à ne pas contester la décision remise par le jury local.

4.2. JURY DE SÉLECTION

Un jury de sélection est chargé d'analyser les dossiers de candidature. Il est composé conformément à la proposition faite par la commune et approuvé par le Comité de pilotage régional.

Lors du jury de sélection, le candidat-commerçant viendra présenter son projet de vive-voix en 15 minutes. Le jury évaluera les dossiers de candidature sur la base des critères suivants :

- **Viabilité du projet** et solidité du business plan ;
- **Réponse aux besoins de la zone** : c'est-à-dire s'il apporte dans la zone définie une réponse à un besoin des consommateurs non encore rencontré ou s'il apporte une plus-value à l'offre commerciale de cette zone. Le soutien à un pôle thématique de certains quartiers peut également être envisagé comme une réponse à un besoin de la zone ;
- **Qualité du commerce** : la qualité s'entend comme l'aptitude à satisfaire les attentes du consommateur et les exigences du secteur. Elle peut être jugée à travers les éléments suivants : concept commercial, produits proposés, aménagement extérieur et intérieur, compétences de l'entrepreneur. Une attention particulière sera portée aux aspects suivants : l'intégration de la notion de durabilité, de circuits courts ou d'économie circulaire ;

Les projets seront soit acceptés à la première présentation en jury ou acceptés sous conditions



Règlement du dispositif « Objectif Proximité »

DOCUMENT À DESTINATION DU **CANDIDAT-COMMERÇANT**

par ce même jury, soit rejetés. Le jury motivera dans chaque cas sa décision.

Les dossiers de candidature seront envoyés au minimum 15 jours calendrier avant la date du jury.

4.3. VALIDATION ET LIBÉRATION DE LA PRIME

Après validation du dossier par le jury de sélection, un courrier d'octroi sera envoyé au candidat-commerçant primé. Il mentionnera notamment les documents à renvoyer à l'opérateur local afin de recevoir la prime :

- ✔ Une attestation d'affiliation auprès d'une Caisse d'Assurances Sociales ;
- ✔ Une déclaration de créance reprenant le montant exact demandé ;
- ✔ Un tableau récapitulatif des dépenses consenties dans le cadre de l'ouverture du commerce ou du changement de business model (sous format Excel) ;
- ✔ Les pièces justificatives correspondantes (factures et preuves de paiement) ;
- ✔ Un Relevé d'Identification Bancaire (RIB).

Les dépenses éligibles sont celles facturées et payées jusqu'à la fin du 8^{ème} mois qui suit le courrier d'octroi de la prime au candidat-commerçant. Les pièces justificatives devront quant à elles parvenir à l'organisateur dans l'année qui suit le courrier d'octroi de la prime. Dans le cas où le porteur de projet n'a pas encore ouvert son commerce, il s'engage à le faire au plus tard 6 mois après le courrier d'octroi de la prime.

Seules les dépenses correctement justifiées (factures et preuves de paiement) seront financées, à hauteur de 60% et plafonnées à 6.000,00 EUR (six-mille euros) par dossier, même si le montant de la prime auxquelles ces dépenses donnent droit est inférieur au montant mentionné dans la lettre de créance.

La prime Objectif Proximité constitue une aide de minimis

au sens du règlement n°1998/2006 de la Commission Européenne du 15 décembre 2006 concernant l'application des articles (107) et (108) du traité FUE aux aides de minimis (J.O. L379 du 28.12.2006).

5. MONTANT ET OBJET DE LA PRIME

Les projets qui auront été approuvés par le jury de sélection pourront bénéficier d'une prime couvrant jusqu'à 60% du montant total des investissements admis HTVA avec un maximum de 6.000,00 EUR par prime (correspondant à 10.000 € d'investissements HTVA). Le montant minimal des investissements consentis dans le cadre de l'ouverture ou du redéploiement du commerce devra quant à lui dépasser les 2.500,00 EUR HTVA.

Les investissements devront être justifiés par des factures détaillées et leurs preuves de paiement afin de pouvoir être remboursés dans le cadre de la prime. Les dépenses éligibles financées par la prime « Objectif Proximité » ne pourront être cofinancées par d'autres primes proposées par la Commune et/ ou par la Région wallonne.

A noter que les primes Objectif Proximité ne sont pas soumises à l'impôt.

5.1. INVESTISSEMENTS ÉLIGIBLES POUR LE VOLET « JE M'INSTALLE »

- Les travaux de rénovation et d'aménagement de l'intérieur du commerce ;
- Les travaux de rénovation de la vitrine et de son châssis ;
- Les frais d'enseignes ;
- Les investissements mobiliers et équipements imputables à l'exercice de l'activité à l'exception du petit matériel ;
- Les frais de marketing et de communication liés à la promotion du nouveau commerce communication pour un montant maximum de



Règlement du dispositif « Objectif Proximité »

DOCUMENT À DESTINATION DU **CANDIDAT-COMMERÇANT**

30% des investissements éligibles (soit maximum 3.000 € HTVA de factures éligibles sur les 10.000 €).

HTVA d'investissements sur les 10.000 €).

5.2. LES INVESTISSEMENTS EXCLUS POUR LE VOLET « JE M'INSTALLE »

- Le know-how ;
- Les stocks et la clientèle ;
- La décoration, les frais pour l'emballage et le petit matériel (vêtements professionnels, vaisselle, petits ustensiles, matériel de nettoyage, etc.) ;
- Le matériel de transport ;
- Tous les frais liés à la location (loyer, abonnement à un terminal de paiement, etc.) ;
- Le matériel de téléphonie, de bureautique et les ordinateurs portables.

Certains investissements pourront être considérés comme éligibles ou non éligibles en fonction du type de commerce et du type d'usage.

5.3. INVESTISSEMENTS ÉLIGIBLES POUR LE VOLET « JE ME RÉINVENTE »

- Les frais d'enseignes et de design de la nouvelle vitrine le cas échéant ;
- Les travaux de rénovation et d'aménagement de l'intérieur du commerce liés à l'adaptation du business model. Chaque objectif et les frais d'investissements permettant d'atteindre cet objectif doivent être définis et listés ;
- Les investissements mobiliers directement imputables à l'exercice de la nouvelle activité. Les investissements mobiliers doivent correspondre à l'atteinte d'un objectif défini ;
- Les frais de marketing et de communication liés à la promotion des changements du commerce pour un montant maximum de 30% des investissements éligibles (soit maximum 3.000 €

5.4. LES INVESTISSEMENTS EXCLUS POUR LE VOLET « JE ME RÉINVENTE »

- Le know-how ;
- Les stocks et la clientèle ;
- La décoration, les frais pour l'emballage et le petit matériel (vêtements professionnels, vaisselle, petits ustensiles, matériel de nettoyage, etc.) ;
- Le matériel de transport ;
- Tous les frais liés à la location (loyer, abonnement à un terminal de paiement, etc.) ;
- Le matériel de téléphonie, de bureautique et les ordinateurs portables ;
- Les travaux de rénovation de la vitrine et de son châssis.

Certains investissements pourront être considérés comme éligibles ou non éligibles en fonction du type de commerce et du type d'usage.

6. PROPRIÉTÉ DES DOCUMENTS ET LICENCE

Le candidat-commerçant reste propriétaire de son projet et de la propriété intellectuelle de ce dernier.

Conformément à la réglementation relative à la protection des données à caractère personnel, les données reçues sont destinées à assurer le suivi du dossier et seront transmises au Service Public de Wallonie ainsi qu'au coordinateur du projet, UCM national asbl.

Le résumé du projet ainsi que les divers visuels pourront servir à la promotion et à la communication de l'appel à projets et des lauréats. Les visuels remis doivent porter une identification claire avec le nom du commerce. Les légendes éventuelles des photos ainsi que les copyrights photographiques doivent aussi clairement apparaître.



Règlement du dispositif « Objectif Proximité »

DOCUMENT À DESTINATION DU **CANDIDAT-COMMERÇANT**

Le candidat-commerçant s'engage, en cas d'octroi de la prime, à accepter d'afficher sur sa vitrine un élément de communication signalant l'obtention de la prime (autocollants, ...).

7. GLOSSAIRE

CELLULE VIDE : local commercial inoccupé, sans locataire et sans bail.

CENTRALITÉ : un lieu central, une centralité est un espace plus ou moins étendu sur lequel se concentrent des activités/fonctions variées ayant un pouvoir structurant et attractif sur un territoire plus large. Son rôle est de fournir des services et des biens aux populations, entreprises, usagers qui fréquentent ce lieu. La concentration des fonctions sur un espace restreint en fait un lieu privilégié par sa position centrale et donc son accessibilité, ce qui favorise les échanges de biens et services » dans la commune (définition IWEPS).

COMITÉ DE PILOTAGE RÉGIONAL : organe coordonnant le dispositif au niveau régional. Il est composé :

- D'un représentant du coordinateur du projet à savoir UCM National asbl ;
- D'un représentant de la Direction des Implantations Commerciales du SPW-EER ;
- D'un représentant de la Direction de l'Emploi et des Permis de Travail du SPW-EER;
- D'un représentant du Ministre de l'Économie, qui en assurera la Présidence.

COMMERCE : toute entreprise, morale ou en personne physique qui a pour objet la vente d'une marchandise ou d'une prestation de service aux particuliers. Elle doit être caractérisée par l'existence d'une vitrine située à front de rue. Le commerce doit être accessible au public tous les jours, selon des horaires habituels pour son activité, à l'exception éventuelle du ou des jour(s)

de repos hebdomadaire. Les activités de professionnels à professionnels, les professions libérales, les agences immobilières, les activités dans le secteur des banques et assurances et les institutions d'enseignement ne sont pas reprises dans cette définition.

DOSSIER DE CANDIDATURE : ensemble des documents de présentation du candidat-commerçant et de son projet (en référence au point 4 du présent règlement).

FERMETURE DE COMMERCE : sur base de la définition précédente, un commerce est fermé quand il n'est plus accessible au public aux horaires habituels validés en jury de sélection.

FRANCHISE : système de commercialisation de produits et/ou de services et/ou de technologies, basé sur une collaboration étroite et continue entre des entreprises juridiquement et financièrement distinctes et indépendantes, le franchiseur et ses franchiseés, dans lequel le franchiseur accorde à ses franchiseés le droit, et impose l'obligation d'exploiter une entreprise en conformité avec le concept du franchiseur.

HORAIRE HABITUEL : ouvert au moins 5 jours par semaine, au minimum 7 heures par jour à l'exception des artisans qui doivent fermer pour assurer leur production. Les horaires doivent notamment respecter les dispositions légales de la loi du 10 novembre 2006 relative aux heures d'ouverture dans le commerce, l'artisanat et les services.

PREUVE DE PAIEMENT : extrait de compte bancaire ou facture documentée. Dans le cas d'un paiement en espèces, le moyen de paiement devra être spécifié sur la facture acquittée, ou un reçu daté et signé par le vendeur sera fourni avec les coordonnées complètes du vendeur et son numéro de TVA le cas échéant.

VITRINE : baie vitrée d'un local commercial rendant visible depuis la voie publique les articles en vente ou les services fournis dans ce commerce.



Annexe : Périmètre concerné par le dispositif

INTRA-RING DE CHARLEROI

Rues	Numéros	Rues	Numéros
Avenue de l'Europe	De 1 à 102	Rue Charles Dupret	De 1 à 38
Avenue de Waterloo	De 1 à 74	Rue Chavannes	De 1 à 53
Avenue Jules Hénin	De 1 à 33	Rue d'Orléans	De 1 à 45
Boulevard Audent	De 1 à 51	Rue de Charleville	De 7 à 53
Boulevard de l'Yser	De 1 à 46	Rue de Dampremy	De 1 à 86
Boulevard Jacques Bertrand	De 1 à 93	Rue de France	De 2 à 42
Boulevard Joseph Tirou	De 2 à 227	Rue de la Montagne	De 1 à 83
Boulevard P. Janson	De 2 à 86	Rue de la Régence	De 1 à 69
Galerie Bernard	De 6 à 19	Rue de Marchienne	De 1 à 47
Passage de la Bourse	De 1 à 24	Rue de Marcinelle	De 1 à 97
Place Charles II	De 1 à 25	Rue de Montigny	De 2 à 126
Place de la Digue	De 1 à 44	Rue du Collège	De 1 à 25
Place du Manège	De 1 à 22	Rue du Commerce	De 1 à 9
Place Émile Buisset	De 1 à 10	Rue du Comptoir	De 1 à 16
Place Rucloux	De 1 à 5	Rue du Grand Central	De 2 à 91
Place Verte	De 3 à 28	Rue du Pont Neuf	De 1 à 74
Quai A. Rimbaud	De 1 à 47	Rue du Pont de Sambre	De 6 à 12
Quai P. Verlaine	De 2 à 12	Rue Neuve	De 1 à 90



Fiche d'identification

DOCUMENT À DESTINATION DU **CANDIDAT-COMMERÇANT**

NOM DU PROJET :

DATE D'INTRODUCTION DU DOSSIER : ___ / ___ / _____

PRIME DEMANDÉE : **JE M'INSTALLE** **JE ME RÉINVENTE**

1. IDENTIFICATION DU REQUÉRANT

IDENTITÉ

M. Mme

Nom

Prénom

Date de naissance : ___ / ___ / _____

Profession actuelle

ADRESSE

Rue

Numéro Boîte Code postal Localité

CONTACT

Tél. Email

COORDONNÉES BANCAIRES

N° de compte IBAN : format BE N°BIC

Libellé au nom de :



Fiche d'identification

DOCUMENT À DESTINATION DU **CANDIDAT-COMMERÇANT**

2. IDENTIFICATION DU PROJET

Nom du projet

Raison sociale (envisagée)

Personne physique

Personne morale Forme juridique

Type de commerce

Adresse complète envisagée

Rue

Numéro

Boite

Code postal

Localité

Date d'installation/d'adaptation envisagée : ___ / ___ / ____

Numéro d'entreprise BCE (SI ELLE EST DÉJÀ CRÉÉE)

MON DOSSIER DE CANDIDATURE EST ACCOMPAGNÉ PAR :

Une Structure d'Aide à l'Autocréation d'Emploi (SAACE)

Un organisme d'aide à la création/à la croissance agréé par la Région wallonne

Un expert-comptable ou conseiller fiscal agréé par l'ITAA

Nom du/des organisme(s) consulté(s)

SI VOUS AVEZ FAIT LE CHOIX D'UN COMPTABLE/D'UNE FIDUCIAIRE, MERCI DE PRÉCISER SI VOUS VALORISEZ UNE EXPÉRIENCE OU UNE FORMATION PROBANTE

Je suis indépendant à titre principal depuis 3 ans ou plus

Je suis indépendant à titre complémentaire depuis 5 ans ou plus

J'ai une formation supérieure à orientation économique et/ou un diplôme de chef d'entreprise émis par l'IFAPME (EFP, SYNTRA, IAWN)

Je suis déjà commerçant, ma demande concerne le volet «Je me réinvente»



Fiche d'identification

DOCUMENT À DESTINATION DU **CANDIDAT-COMMERÇANT**

3. PROFIL ET ACCOMPAGNEMENT DU REQUÉRANT

DIPLÔMES PERTINENTS OBTENUS

Début	Fin	Etablissement	Titre

EXPÉRIENCES EN TANT QU'INDÉPENDANT PERTINENTES

Début	Fin	Entreprise	Fonction	Principal ou complémentaire



Attestation sur l'honneur

DOCUMENT À DESTINATION DU **CANDIDAT-COMMERÇANT**

Je soussigné.e [NOM ET PRÉNOM]

représentant pour le commerce [NOM DU COMMERCE]

situé [ADRESSE COMPLÈTE]

atteste avoir lu le règlement du dispositif *Objectif Proximité* et en accepte les conditions.

Je m'engage, en cas d'octroi de la prime, à accepter d'afficher sur ma vitrine un élément de communication signalant l'obtention de la prime (autocollants, ...) et à maintenir mon commerce ouvert pendant minimum deux ans.

Je m'engage à ne pas dépasser le montant total des aides de minimis
(Règlement CE n° 1998/2006 de la Commission du 15 décembre 2006 concernant l'application des articles 87 et 88 du Traité CE relatif aux aides de minimis)

Lu et approuvé en date du ___ / ___ / ____

Signature du commerçant



Business Plan

DOCUMENT À DESTINATION DU **CANDIDAT-COMMERÇANT**

Le document suivant a pour objectif de vous aider à réaliser votre business plan avec l'organisme agréé de votre choix. Dans le cas où vous rempliriez les conditions pour présenter ce business plan seul, les données financières doivent toutefois être réalisées et approuvées par un expert-comptable certifié.

1. DESCRIPTION DU PROJET

Décrivez en quelques mots votre projet. Décrivez les produits et services qui seront proposés dans votre commerce. Quels sont vos horaires d'ouverture ?

Dans le cadre du volet '**Je me réinvente**', quels sont les changements apportés au niveau du concept ?

2. MOTIVATION

Comment avez-vous eu l'idée de vous lancer dans ce projet ou de l'adapter ? Qu'est-ce qui vous motive dans ce projet ? Y a-t-il une adéquation entre votre expérience et le projet ?

3. LA LOCALISATION

Comment avez-vous choisi votre localisation ? En quoi votre projet répond-il aux besoins de la zone ?

Joindre des photos de la cellule commerciale.

4. ANALYSE DE LA CONCURRENCE

Qui sont vos concurrents ? Où sont-ils installés ? Quelles sont leurs forces et leurs faiblesses ?

Nom	Concurrent direct / indirect	Localisation	Types de produits / services

5. LA STRATÉGIE COMMERCIALE

A quel(s) type(s) de clients s'adresse votre projet ? Quelle est votre zone de chalandise ? Quel sera le positionnement de votre commerce pour vous différencier et atteindre votre cible ?



Business Plan

DOCUMENT À DESTINATION DU **CANDIDAT-COMMERÇANT**

6. STRATÉGIE MARKETING ET COMMUNICATION

Avez-vous prévu une action marketing pour le lancement de votre commerce / l'adaptation de votre concept ? Comment envisagez-vous de vous faire connaître / de communiquer sur l'adaptation de votre concept (quels canaux de promotion) ? Êtes-vous présent sur les réseaux sociaux ?

PRÉSENCE EN LIGNE		
	Oui/Non/En projet	Nom ou Hyperlien
Site web		
Webshop		
Google My Business		
Application dédiée		
Facebook		
Instagram		
LinkedIn		
TikTok		
Pinterest		
Autres		

7. L'ÉQUIPE

Quelles sont les personnes qui vous entourent dans l'élaboration/l'adaptation de votre projet ? Quelles sont leurs compétences et qu'apportent-elles au projet ? Allez-vous travailler seul ? Devrez-vous engager du personnel ?



Business Plan

DOCUMENT À DESTINATION DU **CANDIDAT-COMMERÇANT**

8. DONNÉES FINANCIÈRES

Dans le cadre de « Je m'installe », un plan financier prévisionnel sur 3 ans vous est demandé pour démontrer la viabilité du projet. Dans le cadre de « Je me réinvente », le plan financier rentré doit démontrer en quoi le changement de business model permettra de développer votre chiffre d'affaires et de pérenniser votre activité.

8.1. Les sources de financement et investissements

Quels sont les investissements nécessaires pour mettre en place votre projet ? Quelles en sont les sources de financement ?

INVESTISSEMENTS		RESSOURCES	
Matériel	€	Apports	€
Stock	€	Emprunts	€
Trésorerie	€	Subventions/aides	€
...	€	...	€

8.2. Investissements couverts par la prime Objectif Proximité

Quels sont les investissements éligibles (cf. règlement) que vous souhaitez couvrir avec la prime ?

8.3. Calcul du chiffre d'affaires

Détaillez les hypothèses retenues pour le calcul du chiffre d'affaires (panier moyen ; nombre de clients/jour ; saisonnalité...).

8.4. Plan financier prévisionnel sur 3 ans

Présentez en annexe un plan financier prévisionnel sur 3 ans (réalisé à l'aide d'un organisme professionnel d'aide à la création ou d'un comptable professionnel).



IL VOUS EST VIVEMENT CONSEILLÉ DE JOINDRE AU DOSSIER TOUT ÉLÉMENT GRAPHIQUE (LOGO, PHOTO, PLAN D'AMÉNAGEMENT, ILLUSTRATION DE L'ENSEIGNE, DE LA DEVANTURE...) SUSCEPTIBLE DE FACILITER LA COMPRÉHENSION DU PROJET.