



# Convention Ma Boutique à l'Essai

Entre

La **Fédération des Boutiques à l'Essai**, association loi 1901, domiciliée au 8 rue du Change 60200 Compiègne et représentée par son Directeur, Monsieur Olivier BOURDON.

ci-après désignée « la Fédération »

et

La **communauté d'agglomération Cap Excellence**, 18 boulevard Légitimus, Pointe à Pitre, 97110 Guadeloupe, représentée par son Président, Monsieur Eric JALTON.

ci-après désignée « la collectivité »

## PREAMBULE

Au mois de mai 2013, Initiative Oise Est a proposé à la Mairie de Noyon de mettre en place une opération appelée Ma Boutique à l'Essai. Cette opération ayant pour but de permettre, pendant une durée de 6 mois, à un porteur de projet de tester son projet de commerce.

L'Opération est mise en place en juin 2013 en partenariat avec la Ville de Noyon, la Communauté de Communes du Pays Noyonnais, Avenir l'association des commerçants et Initiative Oise Est. Après un appel à candidature et un comité de sélection, la première bénéficiaire de l'opération ouvre sa boutique le 8 novembre 2013.

Suite aux nombreux retours presse et à l'intérêt pour cette opération de la part de nombreuses collectivités, Initiative Oise Est a souhaité structurer l'opération Ma Boutique à l'Essai afin, à terme de, constituer un réseau national dont les objectifs principaux seront l'échange d'expérience, la mutualisation d'outils communs et le développement du concept. C'est ainsi que la Fédération des Boutiques à l'Essai a été créée.

La marque « Ma Boutique à l'Essai » a été déposée à l'INPI sous le n° 14 4 068 815 couvrant globalement les produits et services numéros 35, 36 et 41. La marque « Mon Commerce, mon Village » a été déposée à l'INPI sous le n° 17 4 370 117 couvrant globalement les produits et services numéros 35, 36 et 41. La marque « Ma Boutique, mon Quartier » a été déposée à l'INPI sous le n° 16/4295635 couvrant globalement les produits et services numéros 35, 36 et 41. Et La marque « Mon Resto à l'Essai » a été déposée à l'INPI sous le n° 20 4 626 188 couvrant globalement les produits et services numéros 35, 36 et 41.

## ARTICLE 1 : Objet de la convention

La présente charte a pour objet de définir les modalités de coopération et d'utilisation des marques « Ma Boutique à l'Essai », « Mon Commerce, mon Village », « Ma Boutique, mon Quartier » et « Mon Resto à l'essai » par des organismes à vocation de développement économique, et notamment les Mairies, Agences de Développement Economiques, Structure d'accompagnement à la création d'entreprise, Compagnies consulaires ... Dans le cas présent elle concerne exclusivement la **Communauté d'agglomération Cap Excellence** sur la mise en place d'une ou plusieurs opérations.

## ARTICLE 2 : Objectifs du concept et de ses déclinaisons

Ma Boutique à l'Essai est une opération visant à proposer à un créateur de tester pendant plusieurs mois son projet de commerce. C'est une opération de redynamisation de centre-ville qui permet de créer de l'activité commerciale au sein de locaux commerciaux vacants.

## ARTICLE 3 : Engagements de la Fédération

Dans le cadre de cette convention, la Fédération s'engage à mettre à disposition de la collectivité sur la durée de la convention :

- Les marques « Ma Boutique à l'Essai », « Mon Commerce, mon Village », « Ma Boutique, mon Quartier » et « Mon Resto à l'essai »
- Les chartes graphiques associées et les différents supports de communication développés.
- L'impression et la pose de la vitrophanie de la première boutique à l'essai.
- La création et l'impression des affiches et flyers de chacune des opérations.
- Les différents outils développés dans le cadre de chacune des opérations.
- Son retour d'expérience.
- Les moyens matériels suivants :
  - o Guide de mise en œuvre
  - o Outils d'accompagnement de chaque action : rétroplanning, documents auprès des candidats, des partenaires, des propriétaires
  - o Plateforme de formation numérique (vidéos de formation)
- Et les moyens humains suivants :
  - o Accompagnement personnalisé sur le montage de chaque opération
  - o Déplacement selon besoin
  - o Session de formation sur les concepts : formation méthodologique et technique pour apprendre les étapes de mise en place d'une boutique à l'essai

La fédération développera également :

- La communication autour du développement de l'opération.
- Le site internet : [www.maboutiquealessai.fr](http://www.maboutiquealessai.fr)
- De nouveaux outils de sensibilisation et de présentation du concept.
- Des échanges et des rencontres avec les collectivités signataires de la convention.

## ARTICLE 4 : Engagement de la collectivité

La collectivité s'engage quant à elle à :

- Respecter les Fondamentaux de Ma Boutique à l'Essai (Cf Annexe 1), de Mon Commerce, mon Village (Cf Annexe 2), de Ma Boutique Mon Quartier (Cf Annexe 3) et de Mon Resto à l'Essai (Cf Annexe 4).

Communiquer autour de chaque opération et toujours préciser qu'elle est membre de la Fédération.

- Respecter les chartes graphiques transmises par la Fédération.
- Transmettre à la Fédération un point de suivi régulier des opérations sur son territoire.
- Faire bénéficier de son retour d'expérience d'autres collectivités sur demande de la Fédération.
- Orienter les contacts d'autres collectivités intéressées vers la Fédération.
- Participer, autant que possible, aux échanges et aux rencontres autour du concept.
- Régler une adhésion annuelle de NEUF MILLE EUROS (9 000 euros).

## ARTICLE 5 : Durée et clause de non-concurrence

La présente convention est conclue pour une durée d'un an, soit du ..... au ..... et pourra faire l'objet d'une tacite reconduction après acceptation des différentes parties.

La collectivité s'interdit directement ou indirectement de développer sur son territoire toute autre marque susceptible de concurrencer les marques « Ma Boutique à l'Essai », « Mon Commerce, mon Village », « Ma Boutique, mon Quartier » et « Mon Resto à l'essai » pendant la durée du présent contrat et de ses renouvellements.

En cas de non ré-adhésion, la collectivité s'engage à ne plus utiliser les marques « Ma Boutique à l'Essai » « Mon Commerce, mon Village », « Ma Boutique, mon Quartier » et « Mon Resto à l'essai », ainsi que la méthodologie et les outils de communication associés (plaquettes, logos etc), ainsi que tout élément graphique s'y rattachant ou y faisant référence : store-banne, police d'écriture. La collectivité s'engage à retirer la vitrophanie qui pourrait subsister sur un ou des locaux, et ce dans un délai d'un mois à compter de la fin de l'adhésion.

## ARTICLE 6 : Responsabilités et garanties

La Fédération ne pourra être tenue d'aucune responsabilité vis-à-vis de tout engagement pris par la collectivité dans le cadre de la mise en œuvre de l'opération sur son territoire. De façon générale, la collectivité s'engage à ne rien faire ou entreprendre de quelque manière que ce soit qui puisse porter atteinte ou ternir l'image de la Fédération et de la marque pendant toute la durée de la présente convention ou après la fin de celle-ci.

## ARTICLE 7 : Règlement des litiges

Si un différend intervient à l'occasion de l'exécution et/ou l'interprétation de la présente convention, les parties s'efforceront de le résoudre à l'amiable. En cas de désaccord des parties, la présente convention pourra être dénoncée de manière unilatérale n'entraînant aucune compensation financière.

Fait en deux exemplaires

Le

Pour la Fédération des Boutiques à l'Essai,

Olivier BOURDON, Directeur

Pour la collectivité,

Eric JALTON, Président



# Les Fondamentaux Ma Boutique à l'Essai

## 1- Une opération partenariale

Ma Boutique à l'Essai se veut une opération de redynamisation de centre-ville associant acteurs publics et privés. La réussite de l'opération est basée sur l'expérience et les connaissances de chacun des partenaires.

Ainsi l'opération associe toujours une mairie, un bailleur et un réseau d'accompagnement à la création d'entreprise. Il est également conseillé d'y associer l'association des commerçants et les différents acteurs économiques de la commune d'implantation (assureur, banquiers, Pôle Emploi, agence de communication ...).

**Il ne peut s'agir d'une opération à but lucratif.**

## 2- L'accompagnement et le suivi du porteur de projet

**L'accompagnement et le suivi du porteur de projet est au cœur du dispositif.**

Le porteur de projet doit obligatoirement bénéficier d'un accompagnement technique dans le cadre de l'élaboration de son dossier de candidature à l'opération Ma Boutique à l'Essai.

Chaque dossier de candidature devra comporter une présentation complète du projet de commerce envisagé ainsi qu'un prévisionnel financier validé par un réseau d'accompagnement (CCI, plateforme Initiative...).

Les dossiers de candidature sont ensuite expertisés et validés par un comité composé d'élus, experts en création d'entreprise et acteurs du développement économique local.

Une fois l'installation du nouveau commerçant réalisée, un suivi personnalisé est mis en place avec ce dernier pour s'assurer de la réalisation des objectifs.

## 3- Le local et son emplacement

Le local qui accueillera l'opération doit être bien placé. Il doit être situé sur un axe passant disposant de places de stationnement à proximité. Son loyer devra de préférence être minoré pour le rendre attractif.

Pour permettre aux futurs candidats de se projeter, il sera indispensable de proposer un local pouvant être opérationnel rapidement.

## 4- Echanges et retours d'expérience

Chaque signataire de la Charte Ma Boutique à l'Essai s'engage à apporter régulièrement son retour d'expérience et à échanger avec les différents acteurs de cette opération afin de développer de nouvelles pistes de travail destinées à perfectionner le concept.

# Les Fondamentaux de l'opération Mon Commerce, mon Village



## 1- Une opération partenariale

Mon Commerce, mon Village se veut une opération de redynamisation des centres-bourgs associant acteurs publics et privés. La réussite de l'opération est basée sur l'expérience et les connaissances de chacun des partenaires.

Ainsi l'opération associe toujours une mairie, un bailleur et un réseau d'accompagnement à la création d'entreprise. Il est également conseillé d'y associer l'association des commerçants et les différents acteurs économiques de la commune d'implantation (assureur, banquiers, Pôle Emploi, agence de communication ...).

**Il ne peut s'agir d'une opération à but lucratif.**

## 2- L'accompagnement et le suivi du porteur de projet

**L'accompagnement et le suivi du porteur de projet est au cœur du dispositif.**

Le porteur de projet doit obligatoirement bénéficier d'un accompagnement technique dans le cadre de l'élaboration de son dossier de candidature à l'opération Mon Commerce, mon Village.

Chaque dossier de candidature devra comporter une présentation complète du projet de commerce envisagé ainsi qu'un prévisionnel financier validé par un réseau d'accompagnement (CCI, plateforme Initiative, ...).

Les dossiers de candidature sont ensuite expertisés et validés par un comité composé d'élus, experts en création d'entreprise et acteurs du développement économique local.

Une fois l'installation du nouveau commerçant réalisée, un suivi personnalisé est mis en place avec ce dernier pour s'assurer de la réalisation des objectifs.

## 3- Le local

Le loyer du local devra de préférence être minoré pour le rendre attractif.

## 4- Echanges et retours d'expérience

Chaque signataire de la Charte Mon Commerce, mon Village s'engage à apporter régulièrement son retour d'expérience et à échanger avec les différents acteurs de cette opération afin de développer de nouvelles pistes de travail destinées à perfectionner le concept.

# Les Fondamentaux de l'opération Ma Boutique, mon Quartier



## 1- Une opération partenariale

Ma Boutique, mon Quartier se veut une opération de redynamisation des quartiers politiques ville associant acteurs publics et privés. La réussite de l'opération est basée sur l'expérience et les connaissances de chacun des partenaires.

Ainsi l'opération associe toujours une mairie, un bailleur et un réseau d'accompagnement à la création d'entreprise. Il est également conseillé d'y associer l'association des commerçants et les différents acteurs économiques de la commune d'implantation (assureur, banquiers, Pôle Emploi, agence de communication ...).

**Il ne peut s'agir d'une opération à but lucratif.**

## 2- L'accompagnement et le suivi du porteur de projet

**L'accompagnement et le suivi du porteur de projet est au cœur du dispositif.**

Le porteur de projet doit obligatoirement bénéficier d'un accompagnement technique dans le cadre de l'élaboration de son dossier de candidature à l'opération Ma Boutique, mon Quartier.

Chaque dossier de candidature devra comporter une présentation complète du projet de commerce envisagé ainsi qu'un prévisionnel financier validé par un réseau d'accompagnement (CCI, plateforme Initiative).

Les dossiers de candidature sont ensuite expertisés et validés par un comité composé d'élus, experts en création d'entreprise et acteurs du développement économique local.

Une fois l'installation du nouveau commerçant réalisée, un suivi personnalisé est mis en place avec ce dernier pour s'assurer de la réalisation des objectifs.

## 3- Le local et son emplacement

Le local qui accueillera l'opération doit être bien placé. Il doit être situé sur un axe passant disposant de places de stationnement à proximité. Son loyer devra de préférence être minoré pour le rendre attractif.

Pour permettre aux futurs candidats de se projeter, il sera indispensable de proposer un local pouvant être opérationnel rapidement. Le local ne devra pas faire l'objet d'investissements trop importants pour le porteur de projet.

## 4- Echanges et retours d'expérience

Chaque signataire de la Charte Ma Boutique, mon Quartier s'engage à apporter régulièrement son retour d'expérience et à échanger avec les différents acteurs de cette opération afin de développer de nouvelles pistes de travail destinées à perfectionner le concept.



# Les Fondamentaux de l'opération Mon Resto à l'Essai

## 1- Une opération partenariale

Mon Resto à l'Essai se veut une opération de redynamisation de centre-ville associant acteurs publics et privés. La réussite de l'opération est basée sur l'expérience et les connaissances de chacun des partenaires.

Ainsi l'opération associe toujours une mairie, un bailleur et un réseau d'accompagnement à la création d'entreprise. Il est également conseillé d'y associer l'association des commerçants et les différents acteurs économiques de la commune d'implantation (assureur, banquiers, Pôle Emploi, agence de communication ...).

**Il ne peut s'agir d'une opération à but lucratif.**

## 2- L'accompagnement et le suivi du porteur de projet

**L'accompagnement et le suivi du porteur de projet est au cœur du dispositif.**

Le porteur de projet doit obligatoirement bénéficier d'un accompagnement technique dans le cadre de l'élaboration de son dossier de candidature à l'opération Mon Resto à l'Essai.

Chaque dossier de candidature devra comporter une présentation complète du projet de restaurant envisagé ainsi qu'un prévisionnel financier validé par un réseau d'accompagnement (CCI, plateforme Initiative).

Les dossiers de candidature sont ensuite expertisés et validés par un comité composé d'élus, experts en création d'entreprise et acteurs du développement économique local.

Une fois l'installation du nouveau commerçant réalisée, un suivi personnalisé est mis en place avec ce dernier pour s'assurer de la réalisation des objectifs.

## 3- Le local et son emplacement

Le local qui accueillera l'opération doit être bien placé. Il doit être situé sur un axe passant disposant de places de stationnement à proximité. Son loyer devra de préférence être minoré pour le rendre attractif.

Pour permettre aux futurs candidats de se projeter, il sera indispensable de proposer un local pouvant être opérationnel rapidement.

## 4- Echanges et retours d'expérience

Chaque signataire de la Charte Mon Resto à l'Essai s'engage à apporter régulièrement son retour d'expérience et à échanger avec les différents acteurs de cette opération afin de développer de nouvelles pistes de travail destinées à perfectionner le concept.